

5
161926937(A)

Dept. of Foreign Affairs
Min. des Affaires étrangères

MAR 14 2002

Return to Departmental Library
Retourner à la bibliothèque du Ministère

JUN 11 1997

CanadaExport



Vol.15, N° 11 — 16 juin 1997

Les gens d'affaires canadiens demeurent confiants à la veille de la rétrocession de Hong Kong à la Chine

À la veille du retour de Hong Kong dans le giron chinois, le 1er juillet 1997, l'attention du monde est centrée sur cette petite mais dynamique plaque tournante de l'Asie. Quelles seront les répercussions de ce transfert de souveraineté pour les Canadiens qui font des affaires dans la région? Selon une enquête effectuée récemment auprès des milieux d'affaires, les gens d'affaires du Canada qui résident à Hong Kong demeurent confiants.

Quatre-vingt dix-neuf pour cent des répondants à une enquête de la Chambre de commerce du Canada à Hong Kong ont déclaré que leur entreprise exercerait encore ses activités à Hong Kong après l'an 2000. De plus, la majorité des entreprises ayant un siège régional à Hong Kong prévoient y maintenir ou y élargir leurs activités.

Plus de la moitié des répondants ont

mentionné le respect de la loi comme principal facteur dans leur évaluation du contexte des affaires de Hong Kong et

Puisque la rétrocession à la Chine approche rapidement, CanadExport tourne aussi son attention vers Hong Kong, en mettant l'accent sur son avenir comme porte d'entrée sur la Chine et le maintien de son statut de partenaire commercial précieux pour le Canada.

34 % d'entre eux ont évoqué les coûts associés à l'exercice de leurs activités. La majorité des représentants d'entre-

prises qui ont répondu aux questions, soit près d'une centaine, ont énuméré une série d'avantages potentiels de la

rétrocession, y compris un meilleur accès au marché chinois, le transfert en Chine du modèle d'économie de marché en vigueur à Hong Kong, l'augmentation

des investissements à Hong Kong en provenance du continent chinois et la diminution des inquiétudes suscitées par les risques appréhendés de la rétrocession.

Par ordre d'importance, en voici les inconvénients potentiels : multiplication

Voir page 5 — Les gens d'affaires canadiens

L'accord entre le Canada et l'Italie sur les télécommunications est le point culminant de la mission commerciale

Bonne nouvelle pour les entreprises canadiennes du secteur des télécommunications. Un protocole d'entente signé à Rome au cours de la mission commerciale en Italie du mois d'avril 1997 ouvrira de nouveaux débouchés sur le marché italien et stimulera la collaboration entre l'industrie canadienne et l'industrie italienne sur les questions de politique et de réglementation. Les perspectives dans d'autres secteurs sont aussi prometteuses.

Un accord important

L'accord sur les télécommunications n'était qu'un des faits saillants — quoique un des plus importants — de la mission commerciale de trois jours qui s'est déroulée du 16 au 19 avril. Trente représentants de 20 entreprises canadiennes ont participé avec le ministre du Commerce international à

une série de réunions et d'activités de partenariat à Rome et à Milan, mises en oeuvre par des organisations industrielles et gouvernementales de nombreux secteurs, notamment les télécommunications, l'aérospatiale, le cinéma et le tourisme. Grâce à la mission, les milieux d'affaires italiens

Voir page 6 — L'accord Canada-Italie

CanadExport EN DIRECT

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/news/newsletr/canex>

DANS CE NUMÉRO

Au fil des initiatives	2
Nouvelles lignes directrices de la Banque mondiale	3
Le marché de Hong Kong	4-5
L'encart Forum ACAP	
Musée de l'Ermitage	7
Le groupe marketing international	8
Occasions d'affaires	9
Les trucs du métier	10
Foires commerciales	11
Au Calendrier	12

Partenariat forgé par Équipe Canada pour favoriser la croissance des entreprises

Les entreprises du secteur agro-alimentaire et du secteur des technologies de l'information et des télécommunications dans l'Ouest canadien auront un meilleur accès au financement grâce à quatre nouveaux programmes de financement par emprunt annoncés en avril par Diversification de l'économie de l'Ouest Canada (DEO) et par trois des principales institutions financières canadiennes, à savoir la Banque Royale du Canada, la CIBC et la Banque TD.

Stimulant pour les entreprises de pointe

Les entreprises de pointe de l'Ouest canadien auront accès à un financement de 20 millions de dollars grâce à un programme d'emprunt mis en place dernièrement par la CIBC en collaboration avec DEO, soit le Programme d'emprunt pour le secteur des technologies de l'information et des télécommunications.

Le secteur des technologies de l'information et des télécommunications est, partout dans le monde, l'un des secteurs d'activité les plus importants et l'un de ceux qui progressent le plus rapidement. On s'attend que d'ici l'an 2000, ce secteur enregistre des recettes de plus de 3,2 billions de dollars. Les entreprises admissibles au programme sont celles spécialisées dans la recherche, le développement, la fabrication et la commercialisation d'ordinateurs, de logiciels et de services informatiques; de produits de télécommunications et de composants et d'instruments électroniques ainsi que de produits électroniques de consommation.

Le secrétaire d'État de DEO a affirmé que non seulement les petites entreprises fondées sur le savoir créaient des emplois rémunérateurs et fabriquaient des produits de qualité destinés à l'exportation, mais qu'elles contribuaient à la création de richesse et à l'essor d'une économie fondée sur le savoir dans l'Ouest canadien.

D'autre part, un fonds d'emprunt de 40 milliards de dollars aux petites entreprises de l'Ouest canadien qui développent ou appliquent des technologies de pointe dans leurs activités est conjointement offert par DEO et la Banque TD.

Le Programme d'emprunt pour les technologies de pointe profitera aux

entreprises s'adonnant à des activités nouvelles fondées sur le savoir, telles que l'aérospatiale et la biotechnologie, qui développent des produits ou services commercialement viables et présentent un fort potentiel d'exportation. Sont également admissibles les entreprises traditionnelles (secteur manufacturier, secteur forestier, secteur pétrolier et gazier) qui adoptent et appliquent des technologies de pointe dans leurs activités.

Possibilités accrues de financement pour les entreprises de transformation de produits agro-alimentaires et non-alimentaires

Deux autres programmes, soit des Programmes d'emprunt pour l'agriculture à valeur ajoutée, ont été mis en place en collaboration avec DEO. Un de ces programmes a été établi par DEO et la Banque Royale, l'autre, par DEO et la Banque TD. Ces deux programmes de financement, dont la valeur est de 20 millions de dollars chacun, ont pour objectif d'offrir des possibilités accrues de financement patient par emprunt aux entreprises agro-alimentaires dans l'Ouest canadien.

Le programme mis en oeuvre par DEO et la Banque Royale s'adresse aux entreprises qui envisagent de trans-

former des produits agricoles à des fins alimentaires ou à d'autres fins, ou qui voudraient élargir leurs activités ou se diversifier dans ce domaine. Le programme de la TD-DEO s'adresse aux entreprises de transformation à valeur ajoutée de produits agricoles dans l'Ouest canadien.

Selon le leader du gouvernement au Sénat, la demande de produits de consommation hautement élaborés ne cesse d'augmenter de sorte que les entreprises de transformation de produits agricoles à des fins alimentaires ou à d'autres fins comptent parmi les secteurs les plus prospères et prometteurs dans l'Ouest canadien. Le leader affirme par ailleurs que ces entreprises offrent un potentiel énorme du point de vue de la croissance, des exportations de même que de la création de richesse et d'emplois rémunérateurs dans les collectivités urbaines et rurales de l'Ouest.

Une caractéristique importante des quatre programmes ci-dessus est que DEO mettra ses ressources internes et ses vastes réseaux commerciaux à la disposition des candidats, qui s'en serviront pour mettre au point leurs propositions et pour augmenter leurs

Voir page 5 - Partenariat

CanadExport

ISSN 0823-3330

Rédacteur en chef : Amir Guindi

Rédacteur délégué : Don Wight

Rédacteur adjoint : Louis Kovacs

Création : Boite Noire

Mise en page : Yen Le

Téléphone : (613) 996-2225

Fax : (613) 996-9276

Courrier électronique :

canad.export@extoit23.x400.gc.ca

Tirage : 40,000

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 stratégies de communications et de la planification (BCF).

Pour vous abonner, expédiez votre carte de visite à l'adresse ci-dessous. Pour un changement d'adresse, renvoyez l'étiquette avec le code. Prévoir quatre à six semaines de délai.

Expédier à : CANADEXPORT (BCFE), Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.

Nouvelles lignes directrices de la Banque mondiale pour la sélection des consultants

Des changements ont incité la Banque mondiale à publier de nouvelles lignes directrices pour la sélection et le recrutement de consultants par ses emprunteurs. Les lignes directrices — qui s'appliquent uniquement aux services de conseil — visent tous les prêts approuvés après le 1er janvier 1997.

Le coût, par exemple, est un aspect du processus de sélection dont l'importance a pris de l'ampleur, tout comme d'ailleurs l'accent sur la nécessité d'accroître la transparence. De plus, les emprunteurs ont cherché à obtenir d'autres avantages pour intensifier leur recours à des consultants locaux.

Le Livre vert — « *Guidelines: Selection and Employment of Consultants by World Bank Borrowers* » (dont la traduction française paraîtra à la fin de juillet 1997) — renferme des lignes directrices qui reflètent ces types de préoccupations et de priorités.

Un nouveau processus d'évaluation, qui est exposé à la section II des lignes directrices, tient compte tant de la qualité que du coût de la proposition. Le processus — qui consiste à soumettre un plan technique (qualité) et une liste de coûts, chacun sous pli séparé — est un autre moyen pour la Banque d'évaluer les décisions d'un emprunteur. La Banque doit en effet passer en revue l'évaluation de la proposition technique par l'emprunteur et l'approuver avant que ce dernier ne présente une demande de prix.

Par ailleurs, le recours aux consultants locaux est un autre élément que l'on a intégré au processus d'évaluation technique de la proposition, et ce, afin d'inciter toutes les entreprises à faire appel, autant que possible, aux consultants locaux.

Il y a lieu de noter que les lignes directrices en vertu desquelles la Banque pouvait, dans certains cas, accepter qu'un emprunteur exige qu'un consultant forme une co-entreprise avec une firme locale ont été supprimées.

Les listes restreintes ne sont dorénavant plus confidentielles — une liste restreinte finale sera fournie à toute entreprise qui en fait la demande. En outre, les consultants locaux sont autorisés à soumettre des propositions et à conclure des marchés dans la langue officielle de leur pays (à condition qu'il s'agisse d'une langue courante).

Il est précisé dans une nouvelle disposition que la Banque acceptera qu'un emprunteur confie, s'il le souhaite, à une entreprise donnée ou à plusieurs entreprises la réalisation d'un volet d'un projet financé au moyen d'un prêt qu'elle lui a accordé uniquement si le volet n'est pas financé au moyen

de ce prêt et que cette mesure n'a aucune incidence importante sur le coût, la qualité ou le temps d'exécution du projet.

Les organismes des Nations unies et les organisations non gouvernementales seront dorénavant traités sur un pied d'égalité avec les entreprises privées. Les immunités, les privilèges et les exonérations fiscales dont ces organismes et organisations pourraient bénéficier seront neutralisés au moment de la comparaison des coûts.

Une nouvelle section sur la fraude et la corruption permet à la Banque de rejeter une proposition d'adjudication — et de mettre le consultant sur la liste noire — si elle établit (sans avoir à le prouver devant les tribunaux) que le consultant s'est livré à des manœuvres frauduleuses. La Banque peut également exiger d'examiner les comptes et les dossiers des consultants et désigner des vérificateurs pour qu'ils les renvoient.

Une nouvelle annexe (4) a été ajoutée pour guider les consultants et les aider à soumettre des propositions admissibles et pour les informer des recours dont ils disposent en cas de plaintes.

Il y a lieu de noter que la prestation d'autres services (p. ex., la réalisation de travaux, les forages exploratoires, etc.) est toujours visée par le Livre rouge — « *Directives : Passation des Marchés Financés par les Prêts de la BIRD et les Crédits de l'IDA* ».

Il faut noter également que les lignes directrices figurant dans le Livre vert s'appliquent aux services financés par la Banque mondiale ou au moyen de subventions ou de fonds en fiducie administrés par la Banque, mais dont la prestation est assurée par l'emprunteur ou le bénéficiaire. Les lignes directrices ne s'appliquent cependant pas au Fonds spécial du Canada.

Pour obtenir de plus amples renseignements ou pour obtenir un exemplaire des lignes directrices, il faut communiquer avec le Bureau de liaison avec les institutions financières internationales de l'ambassade du Canada, 501 Pennsylvania Avenue, N.W., Washington, D.C., 20001, États-Unis, tél. : (202) 682-7788, fax : (202) 682-7789.



À la recherche de débouchés extérieurs?

Assurez-vous d'être inscrit dans la banque de données du réseau WIN Exports si vous voulez faire connaître le savoir-faire de votre entreprise aux acheteurs étrangers. Pour obtenir un formulaire d'inscription, télécopiez votre demande au 1-800-667-3802 ou au (613) 944-1078; ou téléphonez au (613) 992-3005.

Hong Kong : Bon partenaire commercial et porte d'entrée sur la Chine

Cinquième partenaire commercial du Canada dans la région de l'Asie-Pacifique, Hong Kong est une source essentielle d'investissements, un marché accueillant pour la technologie et les biens et services du Canada et une tête de pont idéale à partir de laquelle on peut avoir accès aux marchés en expansion de la Chine et de la région du Pacifique.

Le Canada a investi 1,98 milliard de dollars à Hong Kong, alors que les investissements de Hong Kong au Canada se chiffrent à 2,6 milliards de dollars.

La valeur du commerce bilatéral en 1996 était d'environ 2,3 milliards de dollars. Les exportations canadiennes vers Hong Kong s'élevaient à 1,2 milliard de dollars en 1996, comparative-ment à 1,76 milliard de dollars en 1995 et à 898 millions de dollars en 1994. Si la tendance à la hausse des exportations au premier trimestre de 1997 se confirme, le Canada pourrait enregistrer pour la troisième année consécutive un excédent sur marchandises dans la plupart des secteurs.

L'expansion rapide de la Chine, de même que la situation privilégiée de Hong Kong comme centre international des affaires, de la finance et des communications et porte d'entrée sur le continent chinois, offrent aux gens d'affaires canadiens un vaste éventail de possibilités, à Hong Kong et dans la région.

Débouchés

On retrouve des débouchés dans les domaines suivants : technologies de l'information, notamment télécommunications et ordinateurs; produits et services de construction; meubles et accessoires; services dans les domaines du droit, de la banque, de la comptabilité et de l'assurance; tourisme; services d'éducation et de formation; aliments et boissons; environnement; pâtes et papiers; produits de sécurité; technologie de fabrication avancée; secteurs de la médecine et de la biotechnologie; industries culturelles.

Produits et services de technologie avancés
Les entreprises de Hong Kong recherchent de nouvelles technologies

de télécommunications pour fabriquer des produits à forte valeur ajoutée dans leurs usines, qui, dans bien des cas, ont été réimplantées en Chine du Sud. Dans le domaine de l'informatique, l'entreprise canadienne trouvera des débouchés dans l'intégration des systèmes pour tout un éventail de projets gouvernementaux et de grandes entreprises qui ont besoin d'informatiser des processus et des systèmes.

Produits et services de construction

La construction prévue de complexes résidentiels et industriels à Hong Kong et en Chine du Sud, qui peut maintenant être considérée comme un marché pour les produits et services de construction de très grande qualité, exigera des services de gestion de projets et des services de génie-conseil.

Transport

L'aménagement d'importantes infrastructures à Hong Kong fait partie d'un plan d'expansion stratégique qui s'étalera tout au long du prochain siècle. Un grand projet de construction de voies ferrées pour les marchandises et les voyageurs est prévu. L'aéroport CLK sera terminé bientôt, et des projets d'infrastructure connexes exigent la construction de plusieurs routes de grande capacité et d'une voie ferrée qui reliera l'aéroport et les installations portuaires élargies pour conteneurs aux centres économiques névralgiques de Hong Kong et de la Chine.

Porte d'entrée sur la Chine

Hong Kong joue un rôle essentiel dans le développement de l'économie chinoise et constitue une porte d'entrée importante sur la Chine, particulièrement sur les provinces méridionales de Guangdong, de Fujian, de Hainan et de

Guangxi. Avec le temps, la Chine est devenue un important investisseur à Hong Kong, et c'est surtout à partir de ce territoire qu'elle fait des affaires avec la plupart de ses partenaires commerciaux.

Comptant quelque 200 banques étrangères et locales, Hong Kong représente un important centre de financement et d'investissements pour de nombreux projets en Asie. En effet, la majorité des coentreprises établies en Chine sont financées par l'intermédiaire de banques installées à Hong Kong.

De nombreuses entreprises canadiennes estiment que Hong Kong représente un tremplin idéal vers l'énorme marché chinois. Les gens d'affaires de Hong Kong possèdent souvent l'expérience, les compétences, les contacts et les affinités culturelles qu'il faut pour réussir en Chine. Les professionnels des services financiers et juridiques à Hong Kong facilitent aussi considérablement les choses aux Canadiens qui souhaitent avoir accès au marché chinois. Hong Kong est à la fois un excellent banc d'essai pour les produits et une vitrine pour le marché chinois.

Coup d'oeil sur l'avenir

Selon la déclaration conjointe signée par la Chine et la Grande-Bretagne, pendant les 50 années suivant 1997, Hong Kong conservera son environnement commercial libéral actuel en tant que région administrative spéciale de Chine. Ce qu'il en coûte pour faire des affaires et la santé économique soutenue de la Chine et de la région font partie des facteurs de confiance qu'il vaut la peine de surveiller.

L'économie de Hong Kong est de plus en plus axée sur les services. En effet, les services financiers et les services à

Voir page 5 - Hong Kong

Hong Kong : Bon partenaire commercial

(Suite de la page 4)

L'entreprise, qui occupent 11 % de la main-d'oeuvre, devraient représenter un quart de la croissance économique du territoire sous peu et jusqu'à 30 % en l'an 2000. À cette date, plus de gens travailleront dans les services financiers et les services à l'entreprise que dans le secteur de la fabrication.

Hong Kong continuera à offrir des débouchés commerciaux en raison de ses compétences et de son expérience dans la fabrication et les services com-

merciaux et bancaires internationaux, de son accès à des produits régionaux à transformer, de même que de sa situation géographique, qui est bien commode pour qui veut faire des affaires en Chine ou avec la Chine. Étant donné ses infrastructures bien développées et son gouvernement efficace, le territoire devrait conserver après 1997 ses attraits fondamentaux sur les plans commercial et économique.

Le 1^{er} juillet, le commissariat du

Canada à Hong Kong deviendra le consulat général du Canada. Les délégués commerciaux continueront d'offrir leurs services aux exportateurs et aux investisseurs comme d'habitude.

Pour obtenir plus de renseignements, rendez-vous au site Internet du Commissariat du Canada à l'adresse suivante : www.canada.org.hk ou communiquez avec la Commission par télécopieur au numéro : (852) 2847-7441.

Les gens d'affaires canadiens demeurent confiants

(Suite de la page 1)

des occasions de corruption, contrôle accru sur la circulation de l'information, recul de la liberté d'expression (les droits de la personne) et hausse du taux de criminalité. Selon plus de 60 % des répondants, c'est surtout à cause de l'ignorance du potentiel commercial

de l'Asie que les chefs d'entreprise du Canada ne l'exploitent pas à fond; cette raison venait avant le soutien de l'État, la couverture du sujet par les médias et les compétences des ressources humaines.

L'enquête a aussi permis de constater

l'attitude essentiellement positive des gens d'affaires à Hong Kong à l'égard de l'évolution prévue du marché sur le continent chinois. En effet, plus de 70 % des personnes interrogées estiment que le climat des affaires pour leurs activités en Chine sera favorable ou très favorable au cours des cinq prochaines années, ce qui les encourage à y renforcer leur présence.

Plus de 80 % des entreprises installées en Chine ont l'intention de réaliser des investissements supplémentaires dans ce pays au cours des cinq prochaines années. Sur les entreprises qui ne sont pas présentes en Chine actuellement (29 %), plus de la moitié comptent y effectuer un premier investissement avant l'an 2000.

Les principaux attraits de la Chine, selon les répondants, sont la croissance du marché intérieur, les bonnes perspectives économiques, l'amélioration des infrastructures et le coût de la main-d'œuvre. Côté obstacles au marché ou inquiétudes, on mentionne, par ordre d'importance, la bureaucratie, la corruption, les services et les lois et règlements en matière de fiscalité, les contrôles douaniers, les services bancaires et financiers et les infrastructures.

Partenariat forgé par Équipe Canada

(Suite de la page 2)

chances d'obtenir du financement par emprunt.

Le montant maximal des emprunts est de 500 000 dollars par projet et de un million de dollars par emprunteur. La souplesse est l'une des principales caractéristiques des programmes. En effet, la période de remboursement peut aller jusqu'à sept ans et les entreprises ont la possibilité de capitaliser les intérêts et de reporter le remboursement du capital pendant une période maximale de deux ans. Pour être admissibles à ces programmes, les entreprises doivent compter moins de 250 employés et avoir un chiffre de ventes de moins de 12 millions de dollars par année.

Pour plus de renseignements, communiquer avec :

- Steve Rhodes, DEO
Programmes d'emprunt pour l'agriculture à valeur ajoutée
Tél. : (604) 666-1311
- David Woynorowski, DEO
Programmes d'emprunts pour le secteur des technologies de l'information et des télécommunications
Programme d'emprunt pour les technologies de pointe
Tél. : (403) 495-4970

Ou rendez-vous sur le site Web du DEO :
Site anglais - <http://www.wd.gc.ca>
Site français - <http://www.doe.gc.ca>

L'accord entre le Canada et l'Italie (Suite de la page 1)

ont mieux compris ce que le Canada a à offrir et les entreprises italiennes ont été encouragées à utiliser le Canada comme voie d'accès à l'Accord de libre-échange nord-américain.

Le protocole d'entente sur les télécommunications prévoit une collaboration sur un vaste éventail de questions touchant la politique et la réglementation des télécommunications, y compris la gestion de la déréglementation, l'encouragement de la libre concurrence et l'établissement de services de pointe sur l'autoroute de l'information. Comme le ministre du Commerce international l'a souligné lors de la signature du protocole d'entente, le secteur des télécommunications joue un rôle important pour la compétitivité du Canada sur la scène internationale et est à l'origine d'un grand nombre d'emplois de qualité.

Le protocole d'entente arrive à point nommé, car le secteur italien des télécommunications, d'une valeur globale de 31 milliards de dollars, le sixième du monde, sera libéralisé le 1^{er} janvier 1998, soit à la date limite fixée par l'Union européenne pour la libre concurrence.

Une table ronde Canada-Italie sur les télécommunications, soit la première réunion qui a eu lieu en vertu du protocole d'entente sur les télécommunications, a donné aux Canadiens l'occasion de rencontrer des représentants des anciens et des nouveaux fournisseurs de services de télécommunications en Italie. La délégation a aussi visité le nouveau groupe de télécommunications au sein de Enel, la société nationale d'électricité de l'Italie. Au cours de la visite, le directeur de l'expansion des activités de télécommunications de la société Enel a décrit les ambitieux projets d'aménagement d'infrastructures de la société, qui pourraient

offrir des débouchés importants aux fournisseurs canadiens d'équipement de télécommunications.

Autres faits saillants de la mission

En même temps, les rencontres avec des représentants de Finmeccanica, Oto Breda, Alenia Spazio et Agusta se sont révélées très utiles à la promotion des produits et services du secteur canadien de l'aérospatiale. La Commission canadienne du tourisme a aussi eu des rencontres fructueuses avec des voyageurs italiens, qui ont permis de conclure que les touristes italiens pourraient être aussi nombreux au Canada que les touristes français.

La réunion entre le ministre canadien du Commerce international et son homologue italien, M. Augusto Fantozzi, qui a porté sur la politique commerciale et l'investissement, a constitué un autre temps fort de la mission.

La mission a aussi été l'occasion de la signature d'autres accords, y compris une entente de coopération et l'établissement d'un conseil des gens d'affaires Canada-Italie par l'Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Canada et son équivalent italien, Confindustria. Un accord de coproduction signé entre Téléfilm Canada et l'Italie pourrait déboucher sur la conclusion de contrats d'une valeur de 50 millions de dollars dans le domaine de la télévision et du cinéma.

Solides relations commerciales bilatérales

Ces ententes s'appuient sur les relations commerciales déjà solides entre les deux pays. En effet, l'Italie est le neuvième partenaire commercial du Canada et son douzième marché d'exportation. La valeur des échanges bilatéraux a atteint 4 milliards de dollars en 1996, le Canada ayant

exporté en Italie des produits d'une valeur de 1,3 milliard de dollars (pâte et fibre de bois, bois et articles de bois, feuilles et articles de cuivre, céréales et blé) et importé de ce pays des produits d'une valeur de 2,7 milliards de dollars (machinerie, chaudières et moteurs, matériel et outillage électriques, matériel roulant et véhicules, peaux et cuirs bruts, matériel optique et équipement de précision). En 1995, le Canada a effectué en Italie des investissements directs de 844 millions de dollars et l'Italie a investi directement 255 millions de dollars au Canada.

La mission commerciale en Italie a connu un succès formidable parce qu'elle a fait connaître dans ce pays l'économie moderne du Canada, fondée sur la haute technologie, et la volonté des exportateurs canadiens de s'unir aux entreprises italiennes dans des partenariats stratégiques. La mission était aussi la première d'une série d'activités importantes qui souligneront en 1997 les relations bilatérales entre le Canada et l'Italie. Celles-ci comprennent la visite au Canada, du 24 au 28 juin 1997, du président italien Oscar Luigi Scalfaro, dans le cadre de la célébration du 500^e anniversaire de l'arrivée de Giovanni Caboto (Jean Cabot) à Terre-Neuve.

Pour plus de renseignements sur le commerce et les investissements entre le Canada et l'Italie, communiquer avec Loréta Giannetti, Direction de l'Europe du Sud, MAECI, tél. : (613) 996-5263; fax : (613) 995-8783.

CanadExport EN DIRECT

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/news/newsletr/canex>

Un projet canadien offre une grande visibilité en Russie

Un projet canadien conçu pour aider à préserver les grands trésors artistiques du musée de l'Ermitage, à Saint-Petersbourg, donne à des entreprises canadiennes une présence très visible en Russie.

Le musée de l'Ermitage, dont le président et directeur honoraire est le président de la Russie, M. Boris Eltsine, est un des musées les plus importants du monde.

Aux prises depuis des années avec un problème de sous-financement, l'Ermitage n'hésite pas à user de son influence pour attirer le patronage d'entreprises dont il a grand besoin pour préserver ses collections célèbres dans le monde entier.

Entrée en scène d'une entreprise canadienne

Le projet canadien, mené par M. Robert Kaszanits, de KTRB Management Services Inc., une firme de consultation en muséologie établie à Ottawa, servira à équiper de filtres protecteurs les 586 fenêtres du musée de l'Ermitage.

Le filtre, utilisé par la plupart des grands musées dans le monde occidental, élimine pratiquement les rayons ultra-violets, qui ont pour effet de faire pâlir les couleurs des tableaux.

Avec une subvention de 100 000 dollars du programme Renaissance Europe de l'Est (administré auparavant par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international mais aujourd'hui par l'Agence canadienne de développement international), M. Kaszanits a pu montrer aux entreprises canadiennes les avantages qu'il peut y avoir à soutenir des projets culturels en Russie.

Quel est l'enjeu pour les entreprises canadiennes?

Quand le projet aura pris fin en juillet, il y aura un concert et un gala dans le théâtre admirablement restauré, où Catherine la Grande recevait ses amis proches. C'est le directeur de l'Ermitage, M. Mikail Piotrovsky, qui sera l'hôte de cette manifestation.

« Il y aura parmi les invités des hauts fonctionnaires, souligne M. Kaszanits, ainsi que des diplomates et des gens d'affaires. En outre, une plaque de bronze reconnaissant le rôle des commanditaires sera dévoilée à l'occasion d'une conférence avant la réception. »

La presse internationale, dont les bureaux journalistiques des télévisions russe, canadienne, américaine et européennes, sera invitée aux deux manifestations. Selon M. Kaszanits, le côté cordial du projet a déjà suscité une excellente couverture médiatique au Canada, en Russie et aux États-Unis. Les catalogues publiés par l'Ermitage feront état de l'apport des commanditaires, et les billets

d'entrée, au nombre de plus de trois millions, qui seront vendus cette année porteront les logos des entreprises commanditaires.

« La préservation des oeuvres d'art a beaucoup d'importance en Russie, souligne M. Kaszanits. Être considéré comme participant à une réalisation très chère à la population est un excellent moyen d'avoir en Russie le profil que recherche beaucoup d'entreprises canadiennes. J'espère que le projet intéressera les entreprises canadiennes qui souhaitent entrer sur le marché très concurrentiel de la Russie. »

Des apports nombreux

M. Kaszanits, ancien directeur adjoint du Musée des beaux-arts du Canada, a bénéficié de prix préférentiels et de l'aide de diverses sources canadiennes :

- Canada Window Film Systems, de London (Ontario), fabricant de la pellicule;
- Air Canada, qui transporte les conteneurs de pellicule à Saint-Petersbourg;
- le délégué commercial de l'ambassade canadienne à Moscou et celui du consulat général à Saint-Petersbourg, qui ont facilité les rapports avec l'administration locale;
- le cabinet d'avocats Gowling, Strathy & Henderson, dont le bureau de Moscou a gracieusement offert ses services pour l'étape cruciale du dédouanement du matériel;
- l'Association des universités et collèges du Canada, dans le cadre du programme de partenariat professionnel;
- Pratt & Whitney Klimov et Alcan Canada Vostok.

« Nous cherchons actuellement un commanditaire de prestige pour les 250 000 dollars qu'il manque encore pour le projet dont la valeur totale est de 560 000 dollars, précise M. Kaszanits. La production de la pellicule commencera dès que sera confirmée la participation de tous les commanditaires dont nous avons besoin. »

Pour obtenir des renseignements sur les modalités de participation au projet, communiquer avec M. Robert Kaszanits, KTRB Management Services Inc.; tél. : (613) 489-0794; fax : (613) 489-0835; courrier électronique : kaszani@ibm.net.

Le groupe du marketing international du MAECI remporte trois nouveaux prix

L'American Economic Development Council (AEDC) a décerné trois prix d'excellence au Groupe du marketing international (BCFD) du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international dans le cadre de sa 72^e Assemblée annuelle qui se tenait à la Nouvelle-Orléans (Louisiane) du 26 au 29 avril derniers. Fondé en 1925, l'AEDC est la plus ancienne association de développeurs économiques du monde, et ses quelque 2 700 membres, la plupart des États-Unis et du Canada, en font la plus importante et la plus en vue de toutes les associations du genre à l'échelle de la planète.

Plus d'un millier de produits ont fait l'objet d'un examen par les membres du jury, et BCFD s'est vu attribuer les prix suivants :

- « Best of Class », pour son guide de poche Canada Business Facts / Données socio-économiques sur le Canada, qui renferme des renseignements quantitatifs sur des facteurs clés touchant le rendement économique du Canada et sa performance au chapitre des investissements, des affaires et du commerce, ainsi que sur une foule de facteurs socio-économiques pertinents.

On y compare également les résultats enregistrés par le Canada avec ceux obtenus par d'autres pays.

- « Superior », pour son bulletin international Canada Investment News / Canada-Info-Investissement, qui fournit aux lecteurs une information d'actualité sur les réussites et les tendances dans le domaine de l'investissement au Canada.

- « Excellent », pour sa présentation électronique Canada Investment Facts / Données sur l'investissement au Canada (boîtier de deux disquettes), qui décrit les multiples

avantages concurrentiels que le Canada offre aux investisseurs et qui démontre que les bases de l'économie canadienne sont très solides, avec d'excellentes perspectives de croissance, un faible taux d'inflation, une productivité accrue et une croissance record des exportations.

Le Groupe du marketing international est déterminé à maintenir le cap sur son mandat mondial qui consiste à rehausser l'image du Canada à l'étranger, notamment en faisant la promotion de notre pays en tant que lieu d'investissement étranger direct de premier choix. À cet égard, le principal objectif que vise BCFD est de faire en sorte que le Canada se retrouve toujours sur la « courte liste » de lieux d'investissement que dressent les dirigeants de sociétés internationales lorsqu'ils doivent décider d'accroître leurs activités mondiales



ou d'établir leur entreprise dans de nouveaux marchés.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec M^{me} M. C. Németh, Groupe du marketing international, MAECI, tél. : (613) 995-6219, fax : (613) 995-9604.

Un nouvel organisme canado-russe facilite les échanges commerciaux

Le Canada Russia Business Forum (CRBF) est un nouvel organisme proactif sans but lucratif dont la mission est de favoriser la croissance des échanges commerciaux bilatéraux. Il se met à la disposition des entreprises canadiennes afin de les aider à faire des affaires profitables en Russie.

Créé en octobre 1996, le CRBF prévoit compter au moins une centaine de membres avant la tenue de sa première assemblée annuelle, qui devrait avoir lieu au mois d'octobre prochain.

Les membres du forum proviennent de l'industrie, du monde de la finance, des services professionnels, du milieu universitaire et du gouvernement.

Les vingt-cinq membres fondateurs comprennent la CIBC, la Banque royale, la Banque de Nouvelle-Écosse, Gowling Strathy & Henderson, McLeod Dixon, Alumna et le gouvernement du Canada.

Voici quelques-uns des services offerts par le CRBF :

- Conseils et information : Le CRBF diffuse de l'information sur les acti-

vités, l'évolution du marché et les tendances commerciales, tout en donnant accès à des conseillers professionnels et spécialistes du marché compétents.

- Formation de réseau : Le CRBF donne la parole à des conférenciers réputés, fournit de l'information sur

Voir page 9 - Un nouvel organisme

Occasions d'affaires

Le Centre des occasions d'affaires internationales (COAI) du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) et d'Industrie Canada a reçu les appels d'offres résumés ci-dessous. Pour plus de renseignements, communiquer avec la personne responsable du COAI dont le nom figure à la fin de chaque énoncé, sans oublier d'indiquer le numéro de dossier pour un service plus rapide.

Les exportateurs canadiens qui ont besoin d'aide pour rédiger les documents exigés pour les appels d'offres internationaux peuvent recourir aux services de la Corporation commerciale canadienne (CCC) et tirer profit de l'expertise de son personnel en matière de contrats internationaux. La société d'État a ses bureaux au 50, rue O'Connor, bureau 1100, Ottawa (Ontario), K1A 0S6; tél. : (613) 996-0034, fax : (613) 995-2121.

CAMEROUN — Un partenaire camerounais sérieux recherche un partenaire canadien pour la construction d'un hôtel à deux étages, 13 chambres par étage, de catégorie une étoile, au quartier Bonamoussadi Akwa-Nord, à Douala. Le rez de chaussée comprend un bar-restaurant et une boîte de nuit. L'Annexe (un bar-restaurant et 3 chambres) est déjà opérationnel. Le marché hôtelier au Cameroun est en pleine expansion. S'adresser à Andrée Faubert, fax : (613) 996-2635, n° de dossier du COAI : 970522-00555.

ÉTHIOPIE — L'organisme responsable de la privatisation en Éthiopie a lancé un appel d'offres en vue de l'acquisition de la totalité ou d'une partie des actions de l'entreprise de textiles de Bahr Dar et en vue d'un investissement dans le projet d'expansion et de remise en état de l'entreprise et (ou) la gestion de sa mise en oeuvre. La date limite pour la réception des documents est le 25 juillet 1997. S'adresser à : Catherine Hansen, fax : (613) 996-2635, n° de dossier du COAI : 970423-00283.

SRI LANKA — La Ceylon Electricity Board (CEB) invite les entreprises admissibles à déposer des soumissions relativement à la conception, la fabrication, le transport, la construction, l'installation, la mise à l'essai et la mise en service clés en main de diverses stations d'interconnexion et lignes de transport. La date limite pour la réception des documents est le 15 juillet 1997. S'adresser à : Catherine Hansen, fax : (613) 996-2635, n° de dossier du COAI : 970411-00156.

SYRIE — La General Company for Phosphate and Mines a lancé un appel d'offres pour la production de phosphate à la mine Eastern B, y compris la préparation, le lavage, le stockage et le chargement. La capacité de production est de 1,2 million de tonnes (produit fini). La date limite pour la réception des offres est le 15 juillet 1997. S'adresser à : Catherine Hansen, fax : (613) 996-2635, dossier COAI n° 970512-00425.

UKRAINE — Le comité de la géologie et de l'utilisation des ressources minérales de l'Ukraine a lancé un appel d'offres en vue de l'exploration et de l'exploitation géologiques de gisements naturels de cuivre dans un rayon de 32 km² de Zhyrichi (région de Volyn). La date limite pour la réception des documents est le 21 juillet 1997. S'adresser à : Catherine Hansen, fax : (613) 996-2635, n° de dossier du COAI : 970425-00315.

Pour d'autres appels d'offre et occasions d'affaires, consulter CanadExport En Direct au <http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/news/newsletr/canex>

Un nouvel organisme canado-russe

(Suite de la page 8)

- les projets des membres et facilite la création de réseaux.
- **Occasions d'affaires** : Le CRBF sensibilise les entreprises canadiennes aux occasions d'affaires qui se présentent en Russie, favorise la collaboration commerciale et offre son aide pour la mise en oeuvre des initiatives.
- **Financement** : Le CRBF aide les entreprises canadiennes à tirer profit des occasions d'affaires en leur donnant accès à des conseils experts sur les stratégies de financement et de gestion des risques.
- **Commercialisation technologique** : Le CRBF facilite le rapprochement des technologies et du savoir-faire canadien en matière de gestion, de capital de risque et de marchés financiers.
- **Développement industriel et ré-**

gional : Le CRBF est à la recherche de possibilités de développement commercial dans les régions et les secteurs clés de la Russie et en assure la promotion.

- **Relations gouvernementales** : Le CRBF favorise les interactions avec les gouvernements fédéral, provinciaux et régionaux.

Le CRBF se dote d'un secrétariat virtuel et d'un site Internet relié à ceux du gouvernement et de ses membres (adhésion : 250 \$ pour les particuliers, 1 000 \$ pour les entreprises).

Pour plus de renseignements, communiquer avec le CRBF, Canada-Russia Business Forum, P.O. Box 438, Commerce Court West, Toronto (Ont.), M5L 1J3, tél. : (905) 837-5313, fax : (905) 837-5314, adresse élect. : canada-russia@canada-russia.com, Internet : <http://www.canada-russia.com/~crbf>

Une société d'Ottawa bien établie se lance sur les marchés mondiaux

Après s'être taillé une place qui représente plus de 80 % du marché mondial, la société JetForm d'Ottawa est prête à étendre encore son activité, au Royaume-Uni et en Europe.

Leader mondial dans le domaine des imprimés administratifs électroniques, la société JetForm offre des solutions qui permettent de rationaliser les processus opérationnels. Plus précisément, les produits de cette société servent à concevoir, remplir, acheminer, imprimer et gérer les formules et aident ainsi les entreprises à réduire les coûts et à améliorer l'efficacité en automatisant le traitement des formules dans les réseaux locaux, les grands réseaux et l'Internet.

Une croissance à pas de géant

Il y a deux ans, la société JetForm mettait sur pied sa première filiale européenne, en Suède. Un an plus tard, elle a inauguré ses activités au Royaume-Uni.

« La croissance a été rapide au Royaume-Uni, déclare le président et directeur général de JetForm, M. John Kelly, et nous y avons aujourd'hui plus de 30 personnes en poste; le volume des affaires augmente rapidement. En fait, ajoute-t-il, nous avons eu une croissance de 384 % l'an dernier en Europe. »

Comment la société, fondée il y a treize ans et qui emploie 500 personnes (dont 300 au Canada), a-t-elle réussi cet exploit?

De sages conseils

« Nous consultons habituellement le délégué commercial du Canada pour obtenir des renseignements généraux sur le marché, sur les pratiques commerciales et sur les possibilités de partenariat », précise M. Kelly.

Au Royaume-Uni, comme aussi dans les vingt autres pays où JetForm a des filiales et des distributeurs, la société emploie toujours du per-

sonnel recruté sur place, parce que « ces personnes comprennent le marché. »

Au Royaume-Uni, JetForm a également commencé par faire l'acquisition d'une société britannique, dont elle a utilisé l'infrastructure de base pour bâtir du neuf. En fait, M. Kelly



Après avoir ouvert un petit bureau au Royaume-Uni il y a plus d'un an, la société JetForm a récemment emménagé dans des bureaux plus grands à Droitwich, dans l'ouest de la région des Midlands. Portant un toast au succès de l'entreprise, on peut voir, au centre, M. John Kelly, président et directeur général de JetForm, le maire de Droitwich, M. John Clark (assis), et Jacques Bilodeau, haut-commissaire adjoint à Londres.

estime que la coentreprise est un bon moyen d'amorcer une activité commerciale à l'étranger.

« Mais il faut bien sûr choisir avec soin son futur partenaire, souligne-t-il, en s'attachant particulièrement à déterminer quelles sont les ressources et les moyens de financement de ce partenaire et quelle connaissance il a du produit. » La société JetForm elle-même a appris

à ses dépens combien cela est important.

« Soyez proactifs, conseille M. Kelly, parce qu'il faut du temps et des efforts pour apprendre à connaître un nouveau marché; il ne suffit pas de dire qu'on a choisi un agent ou un représentant. Il faut être disposé à investir temps et argent pour que les choses fonctionnent. »

Ce n'est qu'après avoir suivi ces préceptes que JetForm a été prête à établir, récemment, son propre bureau au Royaume-Uni.

Le succès engendre le succès.

Ayant déjà des bureaux importants au Canada, aux États-Unis, en Europe, en Australie, en Nouvelle-Zélande et à Singapour, le dernier bureau qu'a ouvert JetForm se trouve à Beijing, en Chine.

En outre, la société, dont le taux de croissance annuel atteint presque 70 %, a récemment formé une alliance avec la société Staffware, de Wellesley, au Massachusetts; cette société est une filiale en propriété exclusive de la société britannique Staffware plc et un fournisseur mondial de technologie de déroulement des opérations (ou transitive). Cette alliance va donc permettre à JetForm d'accroître sensiblement sa clientèle dans le monde.

Pour plus de renseignements sur JetForm, on peut communiquer avec la directrice du marketing international, M^{me} Susan Englehütt; tél. : (613) 230-3676; fax : (613) 594-8886.

CanadExport EN DIRECT

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/news/newsletr/canex>

Une exposition du bétail au Nicaragua

60984 81800

MANAGUA, NICARAGUA — Les entreprises canadiennes qui s'intéressent au marché du bétail d'Amérique centrale sont priées de faire parvenir leurs brochures à l'ambassade du Canada à San José en vue de faire partie du kiosque du Canada à Expica '97, qui aura lieu du 18 au 27 juillet 1997.

Expica '95 avait attiré quelque 200 000 visiteurs et réunissait 200 éleveurs d'Amérique centrale qui présentaient des bovins, des chevaux et d'autres animaux de race tels que les porcins, les ovins, les buffles et les autruches.

Expica permet aussi de présenter, de faire connaître et de vendre des produits qui ont rapport à l'élevage. Ainsi, on y retrouvera des distributeurs de produits vétérinaires, d'équipement et d'outils agricoles, d'engrais, de systèmes d'irrigation et d'aliments pour animaux, ainsi

que des fabricants de produits agrochimiques et des banques commerciales.

L'ambassade du Canada à San Jose, Costa Rica, disposera d'un kiosque et tiendra une exposition sur catalogue à Expica '97. Les entreprises intéressées à participer à cet événement peuvent faire parvenir à l'ambassade de 10 à 15 brochures, ainsi que des cartes d'affaires. L'ambassade transmettra directement les demandes de renseignements présentées durant l'exposition aux entreprises concernées.

Les brochures devront être envoyées par messagerie, au plus tard le 14 juillet, à Adolfo Quesada, agent commercial, ambassade du Canada, Oficentro Ejecutivo La Sabana, Edificio no 5 contiguo a la Controloría General de la Republica, Sabana Sur, San Jose, Costa Rica;

tél. : (506) 296-4149; fax : (506) 296-4280.

Pour plus d'information sur le marché d'Amérique centrale ou sur la foire commerciale, communiquer avec Céline Boies, Direction du commerce avec l'Amérique latine et les Antilles, MAECI, tél. : (613) 996-6129, fax : (613) 944-0760.

La Colombie accueille une foire internationale de l'industrie pétrolière et gazière

BOGOTA, COLOMBIE — EXPOPETROLIO 97, la seule foire de l'industrie pétrolière et gazière en Colombie, aura lieu du 19 au 21 novembre 1997. Commanditée par la société pétrolière d'État, Ecopetrol, et par le ministère colombien des Mines et de l'Énergie, l'événement comptera entre 200 et 250 exposants et devrait attirer quelque 7 000 visiteurs.

L'exploration et la production pétrolière et gazière jouent un rôle de premier plan dans l'économie colombienne. Les gisements découverts récemment à Cusiana et Coporo représentent deux des plus grandes découvertes de l'hémisphère occidental au cours de la dernière décennie, et des projets de plusieurs millions de dollars ont déjà été lancés pour exploiter les nouveaux gisements.

De plus, la Colombie a prévu plusieurs

projets, dont certains sont déjà en cours de réalisation, pour moderniser son infrastructure actuelle de production, de raffinage, de transport et de stockage et ses installations portuaires, ainsi que la création d'un réseau de distribution de gaz naturel à grande échelle dans les grandes villes colombiennes.

Avec toute cette activité, EXPOPETROLIO constitue une vitrine de choix pour les entreprises canadiennes désireuses de faire état de leur savoir-faire. Parmi les sociétés canadiennes implantées en Colombie, citons TransCanada Pipelines Ltée, Inter Provincial Pipelines Ltée et Can Oxy.

Pour plus de renseignements, contacter Bill Heslop, Heslop Trade Show Management Services, tél. : (613) 596-3083, fax : (613) 596-5348.

Le Leather Show 97

DUBAÏ, ÉMIRATS ARABES UNIS — Le Leather Show 97, occasion d'achat par excellence pour les industries internationales de la chaussure et du cuir, aura lieu du 24 au 27 septembre 1997. Organisée par IIR Exhibitions Ltd., l'exposition présentera des ceintures, des gants, des sacs à main, des sacs de loisir et des sacs de sport, des portefeuilles, des chaussures, des vêtements mode en cuir, des portefeuilles et des bourses, des valises et de petits articles et cadeaux en cuir. Les principaux détaillants, acheteurs, grossistes et distributeurs de toutes les régions de l'Asie occidentale assisteront à cet événement. Plus de 200 entreprises de 18 pays ont pris part à l'édition 1996 du Leather Show, l'automne dernier, où des marchés de plus de 1 million de dollars ont été conclus.

L'exposition a lieu conjointement avec l'exposition de vêtements mode et de textiles de Motexha et Ambiente Arabia, exposition d'articles-cadeaux et de biens de luxe.

Pour plus de renseignements ou pour s'inscrire, communiquer avec IIR Exhibitions Limited, case postale 28943, Dubaï, Émirats arabes unis, tél. : 00971-4-365161, fax : 00971-4-364006.

DOCS
CA1
EA
C16f
June
1996
Copy

CanadExport

Message à l'attention des directeurs des ventes et des responsables de la commercialisation des exportations

ATLANTA, GÉORGIE — Le consulat général du Canada à Atlanta, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, Industrie Canada et les organisations provinciales de commercialisation dans tout le Canada invitent très cordialement les directeurs des ventes et les responsables de la commercialisation dans l'entreprise à prendre part au programme d'automne de la National Association of State Telecommunications Directors (NASTD), qui aura lieu du 29 septembre au 2 octobre.

Les personnes qui répondront à l'invitation pourront participer à la conférence et à la foire commerciale organisées par la NASTD de même qu'à l'atelier mis au point par le consulat, lequel portera sur la vente de produits et de services de télécommunications dans le sud-est des États-Unis. Des

spécialistes du secteur local des télécommunications ont été invités à cet atelier afin de faire profiter les petites et moyennes entreprises de leur expérience et de les aider à pénétrer ce marché.

Ensemble, les achats des cinquante membres de la NASTD au titre des produits et services dans le secteur des réseaux de télécommunications et des réseaux télématiques sont supérieurs aux achats de l'administration fédérale américaine. Les entreprises canadiennes qui fabriquent des produits dans le domaine des interfaces ordinateurs/téléphonie trouveront, chez les membres de la NASTD, un auditoire particulièrement réceptif. Parmi les autres produits susceptibles de retenir l'attention, mentionnons les communications verbales sur réseau à relais de trames et les réseaux locaux sans fil.

Ce programme s'adresse uniquement aux entreprises inscrites dans la base de données Win Exports. Pour s'inscrire à la mission ci-dessus, il suffit d'en faire la demande sur papier à en-tête de son entreprise et de transmettre sa demande par fax au coordonnateur du programme NEEF dans sa province ainsi qu'au coordonnateur du programme à Atlanta, M. Steve Flamm (tél. : (404) 532-2018; fax : (404) 532-2050). Le même jour, il faudra établir un paiement de 75 \$ US au nom du consulat général du Canada à Atlanta, et le faire parvenir par messenger au 1175 Peachtree St. N.E., 100 Colony Square, pièce 1700, Atlanta, Géorgie, 30361-6205, États-Unis, tél. : (404) 532-2000, fax : (404) 532-2050, adresse électronique : steve.flamm@ATNTAO1.X400.gc.ca

« Journey to the Humane Village » à Toronto

TORONTO — 24 au 27 août 1997 — Sous le thème « *Journey to the Humane Village* », le 20^e congrès du Conseil international des sociétés de design industriel (ICSID) réunira des sommités de l'économie, de l'écologie, de la littérature, de la technologie et de la philosophie, qui viendront partager leur vision du village planétaire. Le congrès se veut un lieu où il sera possible d'élaborer des solutions devant les défis, les tensions et les changements nombreux qui guettent la planète. Ce sera l'occasion de voir comment, par le design, on peut donner un visage plus humain durable au village planétaire du commerce et de la haute technologie.

Parmi les six conférenciers de la session plénière se trouvent l'environnementaliste Maurice Strong, l'économiste néo-zélandaise Marilyn Waring et le philosophe Michael Lerner. Dans les séances de l'après-midi, on débatera des questions

comme celles-ci : Comment les designers peuvent-ils contribuer à l'instauration de la communauté dans le village planétaire? Peut-on transformer la « culture de la consommation », dominante aujourd'hui, en une « culture de l'apprentissage et du développement personnel »? Comment concilier les besoins des êtres humains avec les limites de nos ressources naturelles? Comment pourrions-nous réorganiser le travail et le loisir avec une nouvelle conception du temps et de l'espace?

Avec ses 135 organismes membres répartis dans plus d'une cinquantaine de pays, l'ICSID est la plus grosse organisation de design international au monde.

Pour plus d'informations sur le congrès, communiquer avec Luigi Ferrara, ICSID '97, The Humane Village Congress Secretariat, tél. : (416) 368-0684.

**Info
Centre**

L'InfoCentre du MAECI offre aux exportateurs canadiens des informations, des publications ainsi que des services de références. Les renseignements de nature commerciale peuvent être obtenus en contactant l'InfoCentre par téléphone au 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 944-4000) ou par fax au (613) 996-9709; en appelant FaxLink de l'InfoCentre à partir d'un télécopieur au (613) 944-4500; en appelant le Babilard électronique de l'InfoCentre au 1-800-628-1581 à partir du modem d'un ordinateur personnel; et enfin en consultant le site Internet World Wide Web de l'InfoCentre au <http://www.dfait-maeci.gc.ca>.

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



POSTE MAIL
Service canadien des postes / Canada Post Corporation
Port payé / Postage Paid
NBRE 2488574 BLK
OTTAWA

DCS
A1
16f
une
996
copy



Canada-Afrique du Sud

JUL 31 1997

La renaissance continue

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTRE

Même si elle est encore aux premiers stades de sa transition politique et économique, l'Afrique du Sud attire de plus en plus l'attention des autres pays et des investisseurs. Des entreprises canadiennes, de grande aussi bien que de petite taille, y tirent avantageusement parti des possibilités d'exportation, de création de coentreprises et d'investissement qu'offre la nouvelle Afrique du Sud. En deux années seulement, le commerce bilatéral s'est accru de près de 150 %, et plus d'une soixantaine d'entreprises canadiennes se sont établies d'une manière ou d'une autre en Afrique du Sud pour faciliter l'exportation de leurs produits et de leurs services. Cette croissance rapide touche une vaste gamme de produits et de services.

Que nous enseigne l'expérience de ces entreprises? Elle souligne que, pour ceux qui ont des produits ou des services innovateurs et concurrentiels, l'Afrique du Sud constitue un nouveau marché prometteur qui mérite considération et qui présente la double caractéristique assez unique d'être une économie développée et en pleine croissance.

Ce supplément spécial apporte une mine de renseignements pour mieux faire des affaires en Afrique du Sud. On y trouvera des données utiles sur le marché, des réponses aux questions les plus courantes, et une indication précise où obtenir une aide complémentaire. Le supplément a été conçu de façon à pouvoir être détaché aisément et conservé comme document de référence. On pourra s'en procurer des copies supplémentaires auprès de l'InfoCentre du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), tél. : 1-800-267-8376 (Ottawa : 944-4000), fax : (613) 996-9709.

La période de transition engendre croissance et débouchés

L'Afrique du Sud a subi, et continue de subir, des transformations profondes telles qu'il est difficile de saisir l'ampleur des changements et du progrès.

Ces conditions peuvent décourager les gens d'affaires étrangers : une impression d'instabilité peut l'emporter sur une analyse soigneuse des possibilités. Or, sur le plan de la transition politique et économique, le gouvernement de l'Unité nationale, sous l'autorité de M. Nelson Mandela, reste décidé à créer des possibilités pour tous les Sud-Africains tout en veillant à réserver un bon accueil aux gens d'affaires étrangers.

Signes de progrès

Il existe des signes probants d'un

nouvel essor économique. En 1995, l'activité économique s'est accrue à un taux de plus de 3 %, qui était supérieur au taux de croissance démographique. Cette croissance est stimulée surtout par l'établissement et l'expansion des petites, moyennes et micro-entreprises — aussi bien dans le secteur manufacturier que dans celui des services — ainsi que par l'impulsion nouvelle du secteur du tourisme et des services financiers, et par l'expansion de l'infrastructure.

L'exploitation minière, si longtemps le fondement de l'économie de l'Afrique du Sud, demeure une activité importante, mais sa part



dans la production globale et dans l'ensemble des revenus d'exportation décroît d'année en année.

L'Afrique du Sud, dont l'économie demeure la plus importante de l'Afrique subsaharienne est, selon

Voir page IX — La transition

DANS CE NUMÉRO

LIENS COMMERCIAUX FRUCTUEUX.....II
LES TRUCS DU MÉTIER.....III-IV
L'ÉTAT ARC-EN-CIEL.....V
PORTE D'ACCÈS AU CONTINENT.....VI
BUREAU COMMERCIAL CANADIEN....VII
CONSEILS D'AFFAIRES PRATIQUES....XI
GUIDES DE DÉBOUCHÉS.....XIII
FOIRES COMMERCIALES.....XIV-XV
RENSEIGNEMENTS.....XVI

Liens commerciaux fructueux entre le Canada et l'Afrique du Sud

Le commerce bilatéral continue d'enregistrer une forte croissance depuis la normalisation des relations commerciales du Canada avec l'Afrique du Sud en septembre 1993, et la mission commerciale d'Équipe Canada au début de 1994. Dans tout l'éventail des relations commerciales, depuis les exportations à la création de coentreprises et à l'investissement direct, la reprise continue de faire sa marque.

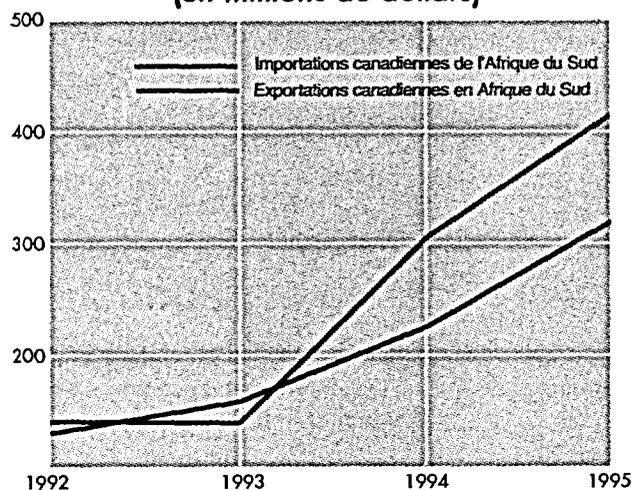
De 1993 à 1995, le commerce bilatéral s'est accru de plus de 145 %, passant de 299 millions de \$ à 738,5 millions de \$. Ces chiffres n'incluent pas les services ni les investissements directs. Selon les statistiques officielles, les exportations du Canada à destination de l'Afrique du Sud ont augmenté de 42 % en 1995, atteignant 321,5 millions de \$. Ce taux de croissance s'est avéré constant au cours des deux dernières années. Les exportations du Canada vers l'Afrique du Sud se classent dorénavant au même rang que celles destinées au Chili, à l'Inde et à la Malaisie, et elles distancent de loin les exportations à destination de la

marché. La perspective de la privatisation de certaines sociétés d'État (« paraétatiques » en Afrique du Sud) devrait contribuer à cette revitalisation générale.

L'accès au marché de l'Afrique du Sud sera facilité au cours des mois et des années à venir alors que les mesures de libéralisation du commerce entreront en vigueur. Les

Voir page X – Liens commerciaux

Commerce Canada-Afrique du Sud (en millions de dollars)



Sources : Statistique Canada

Russie, de la Pologne, de l'Argentine et de Cuba. Les entreprises canadiennes ont accru leurs ventes de biens et de services dans un grand nombre de catégories. La croissance la plus marquée touchait les secteurs non traditionnels, notamment bon nombre de produits manufacturés.

La déréglementation contribue également à ouvrir des secteurs importants de l'économie sud-africaine, dont certains avaient fait longtemps l'objet de monopoles. Un certain nombre de contrats de longue durée sont sur le point d'arriver à échéance, dans le secteur des télécommunications en particulier. Quelques-uns des grands conglomérats commencent à offrir diverses subventions afin de favoriser le développement économique, ce qui a pour effet de créer un climat propice à la libéralisation du

De nouvelles ententes bilatérales raffermissent les relations commerciales

À la fin de novembre 1995, les gouvernements du Canada et de l'Afrique du Sud ont signé deux ententes devant raffermir les relations commerciales entre les deux pays.

La **Convention de double imposition** sert à préciser les relations et les responsabilités fiscales de particuliers et d'entreprises du Canada faisant des affaires en Afrique du Sud. Elle prévoit des taux d'imposition plus faibles dans certains cas. Par exemple, la retenue d'impôt sur les dividendes est abaissée à 5 % pour les entreprises ayant une participation d'au moins 10 % dans l'entreprise versant les dividendes. D'autres taux d'imposition, dont ceux qui s'appliquent aux redevances et aux paiements d'intérêt, sont aussi abaissés et, dans certains cas, supprimés.

L'**Accord sur la protection (et l'encouragement) des investissements étrangers (APIE)** vient s'ajouter à la série d'accords de même nature que le Canada négocie avec différents pays en essor.

Un APIE est un accord bilatéral qui vise à stimuler et à protéger l'investissement, et qui énonce les droits que chacun s'engage à respecter à l'égard du traitement national et du traitement de la nation la plus favorisée (NPF), de l'expropriation, du transfert des capitaux, du règlement des différends et d'autres mesures d'investissement liées au commerce. Les APIE réduisent les risques sur le plan politique ainsi que le coût des assurances et d'autres aspects, et accroissent la confiance des entreprises investissant à l'étranger.

Pour de plus amples renseignements, s'adresser au MAECI ou au Consulat général de l'Afrique du Sud (voir page XVI).

LES TRUCS DU MÉTIER

Une nouvelle technologie canadienne de la construction s'érige en Afrique du Sud

Une connaissance à toute épreuve du marché local a mérité à Amakhaya, une petite société de Toronto spécialisée en « technologie de la construction », une place privilégiée en Afrique du Sud.

Le logement étant une priorité en Afrique du Sud, Amakhaya savait qu'il y aurait dans ce pays un marché pour la technologie canadienne de la construction.

Et lorsque cela offrait la possibilité d'adapter à l'industrie sud-africaine de la construction la technologie mise au point par la société AAB Building Systems, de Cobourg, en Ontario, les chances de succès semblaient encore meilleures.

Sans compter que la technologie d'Amakhaya-AAB offre beaucoup de souplesse, permet la production de matériaux au niveau local, crée des possibilités de transfert technologique et de formation, et introduit de nouveaux concepts en matière d'isolation.

Jeter les bases

Amakhaya a alors procédé, en 1994, à une importante étude de faisabilité en Afrique du Sud grâce « à l'aide précieuse du Bureau commercial du Canada à Johannesburg », de dire le président d'Amakhaya, M. Jerome Meharchand.

L'étude a permis de constater qu'il n'existait aucun obstacle majeur — d'ordre réglementaire, financier ou fiscal — à l'acceptation du produit.

Plus tard en 1994, à l'occasion du sommet national sur le logement, dont l'hôte était le ministre du Logement, M. Joe Slovo (depuis décédé), Amakhaya s'est fait une idée claire et précise des besoins du marché et de la façon d'adapter son produit aux conditions locales.

« Étant donné les perspectives de moyen à long terme, nous avons apporté les rajustements qui s'imposaient », a expliqué M. Meharchand.

Depuis, Amakhaya a conclu des

alliances avec de petits et moyens promoteurs et entrepreneurs d'Afrique du Sud, se dotant ainsi d'une liste bien étoffée de partenaires experts de ce nouveau type de construction. La construction d'une usine de fabrication est en chantier, et d'autres projets seront réalisés à mesure que la technologie aura été implantée dans diverses provinces.

Appui des délégués commerciaux du Canada

D'après M. Meharchand, le Bureau commercial du Canada à Johannesburg a été utile de plus d'une façon — par exemple « en étant pleinement disponible ».

« Même si nous connaissions bien le pays », se souvient M. Meharchand, « les délégués commerciaux du Canada nous ont fourni de précieux renseignements sur l'avenir de l'industrie du logement en Afrique du Sud. »

Amakhaya a également pu consulter une liste de sociétés canadiennes qui œuvrent déjà sur le marché sud-africain du logement, et le Bureau commercial lui a remis les noms de personnes-ressources occupant des postes clés au sein du gouvernement.

M. Meharchand ajoute : « Un délégué commercial était également présent à l'ouverture de notre première maison témoin en juin dernier, prenant la parole et rencontrant les invités et les médias, pour appuyer nos efforts en Afrique du Sud. »

Nouvelle technologie

Le système de construction mis au point au Canada — perfectionné par AAB et adapté par Amakhaya — se caractérise avant tout par ses coffrages, moulés en creux faits de

polystyrène. Le béton est coulé dans les coffrages, qui sont reliés entre eux au moyen d'un mécanisme de verrouillage breveté, lequel assure une barrière de vapeur adéquate et une bonne imperméabilisation.

Le béton « prend » dans des conditions optimales; ainsi, la saison de construction dure toute l'année, même dans des conditions d'humidité extrême.

En outre, comme le polystyrène reste en place, il sert d'isolant à toute épreuve, par temps froid et chaud. Il y a peu d'immeubles isolés en Afrique du Sud, même si, dans les trois quarts du pays, les hivers sont frais et il neige parfois.

Le processus de fabrication et de construction est respectueux de l'environnement, se déroule simplement une fois en place la petite usine de production de coffrages, et engendre une structure résistant au feu.

La technologie d'AAB a toute une gamme d'applications, allant des logements à prix modiques aux logements de haute gamme, aux écoles, aux cliniques, aux hôtels et à d'autres immeubles de hauteur faible à moyenne.

Association avec AAB

C'est Amakhaya qui a pris contact avec AAB il y a environ trois ans après avoir pris connaissance de comptes rendus sur la nouvelle technologie — mise au point des années auparavant — qu'AAB avait perfectionnée et commercialisée partout dans le monde.

À vrai dire, c'est durant la cérémonie de signature d'un contrat important entre AAB et le Japon,

Voir page V — Amakhaya

LES TRUCS DU MÉTIER

Une grande société pharmaceutique considère l'Afrique du Sud comme une porte d'accès au reste de l'Afrique

Apotex Inc. — l'une des plus importantes sociétés pharmaceutiques au monde, qui exporte ses produits à plus de 100 pays — a récemment ajouté l'Afrique du Sud à sa liste croissante de marchés étrangers.

Comptant plus de 2 000 employés au Canada et plus de 2 600 à l'échelle mondiale, cette géante du secteur pharmaceutique a procédé récemment à l'expansion de son usine dans le nord de Toronto, par la construction de nouvelles installations de fabrication et d'emballage visant à accroître sa production pour les marchés étrangers.

« Comme nous faisons des affaires sur tous les continents, le marché mondial est d'une grande importance pour notre croissance future », a affirmé M. Jack Kay, président d'Apotex Inc. Il a ajouté : « Nous agrandissons nos installations au Canada pour approvisionner le marché mondial et l'Afrique du Sud qui présente des possibilités énormes, et qui est la porte d'accès à l'Afrique. »

Premières étapes

La société Apotex s'est lancée en affaires en Afrique du Sud l'an dernier, par l'acquisition d'une participation majoritaire dans Acupharm, entreprise établie à Johannesburg, qui distribue des médicaments génériques aux médecins d'Afrique du Sud.

Cette coentreprise est l'initiative de la société Apotex, mais cette géante de Toronto a souvent recours aux services des délégués commerciaux du Canada, notamment lorsque se posent diverses difficultés, par exemple, un problème de langue.

« Les délégués commerciaux à

l'étranger nous aident sur le plan de l'établissement des rapports, de la logistique et du choix des conseillers ou avocats appropriés », explique M. Larry Beare, vice-président d'Apotex chargé de l'expansion internationale, « et la présence de représentants officiels du Canada à des réunions incite à une plus grande confiance en notre entreprise. »

La société, qui exporte déjà environ 40 médicaments génériques, a présenté aux autorités sud-africaines des demandes d'enregistrement de 50 autres produits qu'elle fabrique, suivant un processus semblable à celui qui existe au Canada.

Ces médicaments seront fabriqués dans les installations de Toronto et expédiés en Afrique du Sud où ils seront emballés, entreposés et distribués, ce qui créera des emplois tant pour les Canadiens que pour les Sud-Africains.

Pourquoi l'Afrique du Sud?

Selon M. Kay, les ventes de produits pharmaceutiques en Afrique du Sud sont estimées aujourd'hui à 3,7 milliards de \$ US, et les achats de médicaments génériques représentent moins de 10 % de ce chiffre d'affaires, comparativement à environ 40 % au Canada.

Comme les médicaments génériques se vendent généralement de 40 à 50 % de moins que les produits de marque correspondants, ils offrent la possibilité de réaliser des économies

substantielles.

Le gouvernement d'Afrique du Sud cherche à améliorer l'accès aux services de santé et la qualité de ces services et, parallèlement, à en réduire les coûts.

Ainsi, lorsque s'étendra l'assurance-santé, dans le cadre de régimes publics ou privés, l'industrie pharmaceutique connaîtra une forte croissance.

Et, comme cela s'est produit au Canada et ailleurs dans le monde, la croissance de l'industrie pharmaceutique s'accompagnera d'une expansion du segment de marché qu'occupent les produits génériques.

La société Apotex est appelée à voir croître ses exportations, avantage auquel s'ajoutera celui de l'accroissement des emplois aussi bien au Canada qu'en Afrique du Sud.

En fait, Apotex projette de lancer ses nouveaux produits en Afrique du Sud dans le cadre d'une visite à Johannesburg au début de novembre 1996.

« L'Afrique du Sud, souligne M. Kay, offre des possibilités considérables et elle est la porte d'accès au reste de l'Afrique. »

Pour de plus amples renseignements sur la société Apotex, communiquer avec M. Larry T. Beare, vice-président chargé de l'expansion internationale, tél. : (416) 749-9300; fax : (416) 749-9578.

L'Afrique du Sud, l'État arc-en-ciel

L'Afrique du Sud : pays de diversité

L'Afrique du Sud est un pays caractérisé par une diversité remarquable et des disparités considérables. Situé à l'extrémité australe du continent et réunissant des régions climatiques très diverses, ce pays d'environ 1,23 million km² un peu plus étendu que l'Ontario. Sa superficie est supérieure à l'ensemble de celles de la France, de l'Allemagne et de l'Italie.

En 1994, l'Afrique du Sud comptait, selon les estimations, 42,5 millions d'habitants dont 77,4 % de Noirs, 12,2 % de Blancs, 8 % de personnes de couleur (races mixtes), et 2,4 % de personnes d'origine asiatique (répartition selon la classification ethnique courante en Afrique du Sud). Il y existe 11 langues officielles, dont l'anglais; de nombreux Sud-Africains parlent deux langues ou plus. L'anglais est parlé couram-

ment dans la plupart des régions du pays, surtout dans les villes.

En 1996, l'Afrique du Sud doit effectuer un recensement qui devrait fournir les renseignements les plus

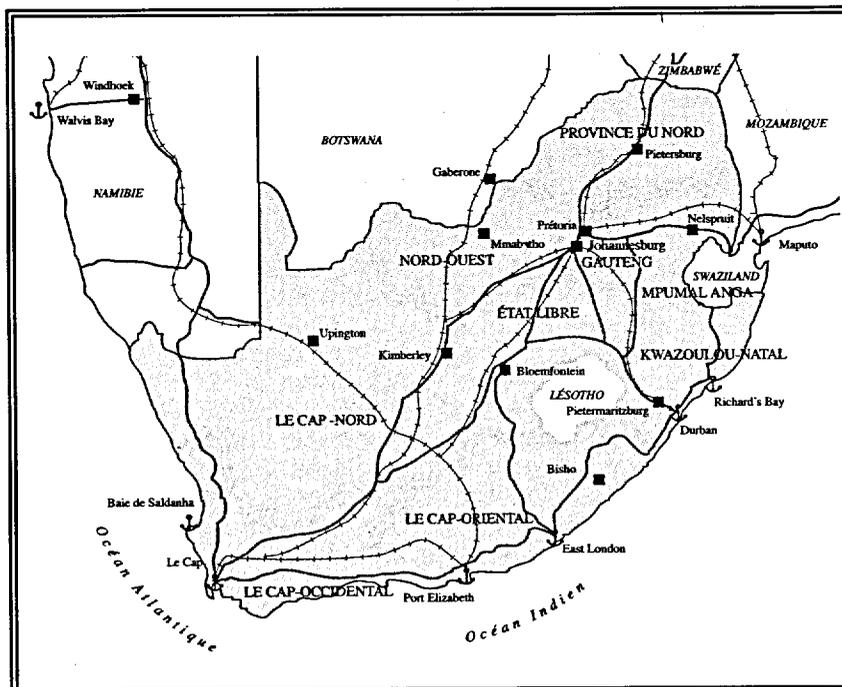
précis à ce jour sur sa population. Les données, une fois rendues publiques, permettront aussi de prendre de meilleures décisions en matière de commercialisation, et pour la conduite des affaires en général.

régié par une constitution de transition. Les négociations touchant l'adoption du texte final d'une constitution permanente se sont terminées en mai 1996, conformément à l'échéancier établi. Les prochaines élections nationales se dérouleront sous l'égide de cette nouvelle constitution.

La nouvelle constitution ne diffère pas tellement de celle qui a été adoptée à titre transitoire, notamment en ce qui concerne le partage des pouvoirs entre les trois ordres de gouvernement. Les pouvoirs des gouvernements provinciaux en

Afrique du Sud seront sensiblement les mêmes qu'au Canada.

Il existe toutefois une différence car le gouvernement de coalition, Government of National Unity (GNU), sera remplacé par un régime fondé sur le principe de la majorité.



Transition politique

Jusqu'en 1999, l'Afrique du Sud sera

Amakhaya construit des projets solides

(Suite de la page III)

tenue à Cobourg en 1994 — et à laquelle assistait M. Meharchand — qu'on a jeté les bases d'une collaboration future.

« Plus tard cette année-là, nous avons conclu une entente avec AAB », se souvient M. Meharchand, « entente qui nous a permis d'acquérir, d'AAB, les droits d'appliquer sa technologie partout dans le sud du continent afri-

cain, y compris en Afrique du Sud. »

Bonnes perspectives d'avenir

Amakhaya a déjà demandé aux organismes de normalisation compétents d'Afrique du Sud d'homologuer ses produits au chapitre du contrôle de la qualité, homologation qui devrait lui être accordée dans un avenir rapproché.

« Nous sommes également en train de négocier de petits contrats, de dire M. Meharchand, un projet de 200 unités de logement étant en voie de réalisation et, nous l'espérons, de nombreux autres suivront ».

Pour plus d'information sur Amakhaya, communiquer avec Amakhaya International Inc. tél. : (416) 466-9709; fax : (416) 466-5833.

L'Afrique du Sud : porte d'accès à un continent

« La renaissance que nous célébrons en Afrique du Sud est celle de la région et du continent. »

Le président Nelson Mandela

L'Afrique du Sud est non seulement une porte d'accès au continent africain, elle est aussi incontestablement le moteur de l'activité économique dans la région. La plupart des Canadiens sur le marché de l'Afrique du Sud reconnaissent son important rôle éventuel de porte d'accès, du fait de son infrastructure supérieure et de son secteur des transports bien développé.

La propagation graduelle de la démocratie et la libéralisation grandissante des échanges à l'échelle de l'Afrique subsaharienne, dont l'Afrique du Sud, ont favorisé une forte expansion des exportations continentales de ce pays au cours des deux dernières années. En 1994, les exportations en Afrique se sont accrues à un taux estimé de 30 %, puis ont bondi de 60 % au cours des trois premiers trimestres de 1995.

Les institutions bancaires et les autres entreprises du secteur des services de l'Afrique du Sud investissent dans la région et deviennent des partenaires d'institutions régionales. Récemment, l'Afrique du Sud s'est liée à la Banque africaine de développement (BAD), ce qui stimulera la participation des entreprises de construction et de génie du pays à la réalisation de projets à l'échelle du continent.

Par l'intermédiaire d'entreprises de développement de l'Afrique australe, et par des relations bilatérales, l'Afrique du Sud cherche à aider directement les pays voisins dans les domaines comme le développement de l'infrastructure. Notons, par exemple, le méga-projet d'expansion Maputo (Maputo Development Corridor Initiative), d'une valeur

estimée d'un milliard de \$ US, parrainé conjointement par les secteurs public et privé.

Un nombre croissant d'entreprises canadiennes concluent des marchés dans la région par l'intermédiaire de clients ou de partenaires en Afrique du Sud. Les organisations sud-africaines recherchent de plus en plus des partenaires canadiens de langue française ayant de l'expérience dans les pays francophones d'Afrique, en vue de réaliser des projets dans ces pays, en collaboration avec ces partenaires éventuels, notamment dans les domaines de l'exploitation minière et du génie. Le ministre des Affaires étrangères et du Commerce international, de concert avec

l'Agence canadienne de développement international, Agriculture et Agroalimentaire Canada, et d'autres organismes fédéraux et ministères provinciaux, achève la mise au point d'un Plan d'action régional pour l'Afrique australe et orientale (PARAAO) afin de tirer parti du nouveau rôle de l'Afrique du Sud comme plaque tournante du commerce en Afrique.

Le PARAAO comprendra des études de marché approfondies, le partage et la diffusion de l'information, des missions commerciales et diverses activités permettant de tirer parti des possibilités offertes par la région.

Pour de plus amples renseignements sur d'autres pays d'Afrique australe, consulter le supplément récent de *CanadaExport* sur le Zimbabwe (vol. 14 n° 2) et celui à paraître sur l'Afrique australe (vol. 14 n° 13) que l'on pourra obtenir en s'adressant à l'InfoCentre au 1-800-267-8376 ou, dans la région d'Ottawa, au 944-4000.

« Les échanges entre l'Afrique du Sud et les autres pays d'Afrique sont en plein essor. Par son rôle grandissant, l'Afrique du Sud reprend maintenant une bonne part de l'influence économique et culturelle longtemps exercée par la France et les États-Unis. »

New York Times, le 6 juillet 1995.

Johannesburg : nouveau centre pour organismes donateurs

L'Afrique du Sud devient de plus en plus un véritable centre d'approvisionnement pour les activités d'aide et de développement des principaux organismes donateurs multilatéraux œuvrant en Afrique. En effet, la Banque mondiale, la Banque africaine de développement, le Programme des Nations Unies pour le développement, et l'Union européenne ont ouvert des bureaux à Johannesburg ou à proximité de la capitale. Il convient de souligner plus particulièrement l'installation récente de bureaux d'approvisionnement pour le Haut Commissariat des Nations-Unies pour les réfugiés (HCNUR) et pour le Fonds des Nations Unies pour l'enfance (UNICEF).

Une des principales fonctions de l'UNICEF est de contribuer à la distribution de fournitures et de matériel dans le cadre des programmes de santé, de nutrition, d'enseignement, d'adduction d'eau et d'assainissement. Par exemple, durant la seule crise du Rwanda, le bureau installé en Afrique du Sud a acheté pour 150 millions de \$ américains de fournitures dans ce pays et à l'étranger.

Le HCNUR, pour sa part, consacre chaque année une partie importante de son budget à l'achat de fournitures et de matériel destinés à l'hébergement, à la fourniture des éléments essentiels et au transport. Une proportion de plus en plus importante de ces

achats est effectuée par son bureau de Johannesburg.

Les représentants de l'UNICEF et du HCNUR sont disposés à rencontrer les responsables d'entreprises canadiennes en visite en Afrique du Sud afin de leur expliquer ce qu'ils doivent faire pour que leurs soumissions soient acceptées, et comment ils doivent s'y prendre pour commercialiser leurs produits.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Rolf Bohlin, agent d'approvisionnement - UNICEF, Pretoria, tél. : (011-27-12) 320-7050, fax : (011-27-12) 320-4085; ou avec M. Lorenzo Witherspoon, agent régional des achats - HCNUR, tél. : (011-27-12) 442-4444, fax : (011-27-12) 442-4117.

Le bureau commercial canadien à Johannesburg

Les responsables d'entreprise qui se proposent d'exporter leurs produits ou leurs services pour la première fois, ou ceux qui souhaitent en savoir davantage sur les services offerts par le gouvernement du Canada à tous les exportateurs, devraient communiquer dans un premier temps avec le personnel du centre du commerce international (CCI) de leur région. Il existe un tel centre dans chaque province et, dans chacun de ces centres, des délégués commerciaux peuvent répondre aux questions qui se posent lorsque l'on veut faire du commerce avec l'étranger.

On peut également appeler l'InfoCentre du MAECI au numéro 1-800-267-8376 (ou 944-4000 à Ottawa) pour obtenir les publications traitant de l'exportation en Afrique du Sud, ou consulter par modem, à toute heure du jour, le service FaxLink, au numéro (613) 944-4500.

Pour permettre aux entreprises canadiennes de tirer le meilleur parti possible des débouchés qu'offre la nouvelle Afrique du Sud, le MAECI a ouvert à Johannesburg, à la fin de 1993, un bureau commercial du Haut-commissariat du Canada.

Le personnel du bureau compte des délégués commerciaux canadiens ainsi que des spécialistes des questions commerciales embauchés sur place. Le bureau de Johannesburg couvre également les relations commerciales avec l'île Maurice, le Lesotho, la Namibie et le Swaziland. Le bureau commercial de Johannesburg peut aider les entreprises à se faire connaître en Afrique du Sud en leur fournissant les services suivants :

- promotion de l'entreprise auprès de la clientèle locale,
- conseils concernant les canaux de commercialisation,
- recommandations touchant la participation aux foires

commerciales,

- repérage d'entreprises sud-africaines pouvant faire office d'agents locaux,
- interventions visant à résoudre les problèmes d'accès au marché,
- conseils concernant les pratiques commerciales et financières en Afrique du Sud,
- conseils et aide touchant la création de coentreprises et l'obtention de licences.

Afin que l'aide fournie par le personnel du bureau commercial soit efficace, il est souhaitable de fournir le maximum de renseignements sur l'entreprise exportatrice et sur les raisons de l'attrait pour le marché d'Afrique du Sud.

En communiquant avec le personnel du bureau commercial, les responsables d'entreprise désireux de faire des affaires en Afrique du Sud pourront déterminer s'ils sont prêts à entreprendre des démarches sur place : planification d'un voyage d'affaires et, éventuellement, participation à une foire commerciale en Afrique du Sud. Il serait utile que les responsables de l'entreprise tiennent les délégués commerciaux informés de leurs activités d'exportation, que celles-ci soient toutes récentes ou que l'entreprise soit déjà établie sur le marché sud-africain. Cela pourra aider l'entreprise et le bureau commercial à éviter de commettre des erreurs, et leur permettra d'échanger des renseignements sur les tendances du marché.

Le bureau commercial du MAECI est situé dans l'immeuble Craddock Place, 1^{er} étage, 10 Arnold Street, Rosebank, Johannesburg, Afrique du Sud, tél. : (011-27-11) 442-3130, fax : (011-27-11) 442-3325; adresse postale : P.O. Box 1394, Parklands 2121, Johannesburg, Afrique du Sud.

L'ACDI et l'Afrique du Sud

Un certain nombre d'entreprises canadiennes ont tiré parti des programmes de l'Agence canadienne de développement international (ACDI) visant l'Afrique du Sud, lesquels font partie des mesures prises par le gouvernement du Canada pour appuyer l'Afrique du Sud dans ses efforts de reconstruction et de développement.

ACDI INC

Axé sur le développement durable, le Programme de coopération industrielle de l'ACDI fournit une aide financière aux entreprises canadiennes qui veulent pénétrer le marché sud-africain. Par divers moyens, le Programme appuie les entreprises canadiennes dans différentes activités commerciales favorisant un développement durable et consistant, par exemple, à délivrer des licences touchant la technologie, à conclure des accords de co-production, à établir des coentreprises ou à fournir une formation. L'aide financière consentie dans le cadre d'ACDI INC pourrait, entre autres, servir à financer, suivant une formule de partage des coûts, des

études de viabilité et de faisabilité, des services professionnels, ou les frais de voyage et les indemnités quotidiennes.

Pour de plus amples renseignements, s'adresser à M. Paul Skahan, administrateur régional de programme, Programme de coopération industrielle de l'ACDI, tél. : (819) 997-2069; fax : (819) 953-5024.

Programme bilatéral de l'ACDI

Dans le cadre de son programme bilatéral, l'ACDI travaille actuellement, en relation directe avec le gouvernement de l'Afrique du Sud, en vue de définir et de mettre en marche des projets dans les domaines de l'exercice des pouvoirs, du perfectionnement des ressources

humaines, de la société civile et de l'expansion économique.

Les projets en cours portent sur l'élaboration de la Constitution, la réforme de la fonction publique et les relations avec les provinces, l'administration de l'enseignement et les normes qualitatives nationales, ainsi que la politique de migration. Les mesures prévues comprennent des projets se rattachant à la politique visant l'exploitation minière et l'énergie, et la réforme du secteur judiciaire.

Dans certains cas, l'ACDI s'alliera à des organismes non gouvernementaux du Canada et à des groupes du secteur privé canadien pour la mise en œuvre d'importants projets.

Voir page VIII—L'ACDI

RDP et Masakhane : la clé du changement

Les entreprises canadiennes doivent être au fait de la politique fondamentale du pays dans lequel elles envisagent de faire des affaires. Quiconque vise le marché de l'actuelle Afrique du Sud doit en particulier saisir la portée du RDP (Reconstruction and Development Program) et de Masakhane (« Let's build together »).

Le RDP

Le RDP définit les changements fondamentaux en voie d'être apportés à de nombreux aspects de la société en Afrique du Sud. Ce programme, qui était au départ le programme du Congrès national d'Afrique (ANC), a été adopté par le GNU en 1994 pour servir de cadre général pour la planification et les dépenses du gouvernement.

Le RDP vise essentiellement quatre objectifs principaux : répondre aux besoins fondamentaux de la population, développer les ressources humaines, donner une bonne assise à l'économie, et favoriser la démocratisation. Parmi les principaux secteurs d'intervention, citons l'électrification, le logement, l'assainissement, les télécommunications, l'éducation, les soins de santé, et le développement de la petite entreprise.

Au départ, un ministère avait été créé pour gérer le RDP, mais au début de 1996, celui-ci a été placé sous la gouverne du ministère des Finances. Le budget de mars 1996, présenté par le GNU, alloue 7,5 milliards de rands aux projets mis sur pied dans le cadre du RDP, ce qui porte à 15 milliards de rands le montant total alloué au programme au cours des trois dernières années.

Les investissements de capitaux suscités par l'application du RDP ont

créé des débouchés pour les entreprises canadiennes et celles des autres pays étrangers. Les entreprises spécialisées dans les infrastructures qui favorisent l'approvisionnement local, ainsi que la formation et les méthodes de travail propices à l'emploi d'une main-d'œuvre abondante, ont les meilleures chances de succès.

Toutefois, les responsables d'entreprise doivent avoir soin de faire une distinction entre les objectifs élevés du RDP et les impératifs de la réalité. Bien que l'électrification progresse à un bon rythme et que les soins de santé élémentaires soient plus largement disponibles, le secteur du logement a connu une évolution plus lente et commence tout juste à prendre de l'essor. L'objectif fixé (construction de 200 000 logements par an pendant cinq ans) demeure impossible à atteindre. Cependant, l'octroi de nouvelles subventions et de nouvelles garanties de prêts devrait favoriser la construction de logements à prix modique.

Masakhane

Pour appuyer les objectifs du RDP, le GNU a lancé l'an dernier une importante campagne connue sous l'appellation Masakhane. Un des défis les plus grands que doit relever

la nouvelle Afrique du Sud est d'amener à collaborer entre eux des groupes économiques qui étaient auparavant animés par un profond antagonisme, et de convaincre les collectivités longtemps désavantagées que les nouvelles structures gouvernementales et les nouvelles lois ont été mises en œuvre pour répondre à leurs besoins.

Masakhane a pour but de combler le fossé entre le gouvernement, le monde des affaires et les collectivités locales, en favorisant la coopération et la confiance là où de telles relations n'existaient pas auparavant. Cela devrait permettre au gouvernement de fournir des logements, ainsi que des services de base, aux collectivités qui depuis longtemps privilégient la résistance par la pratique du non-paiement (du loyer, des services, etc.), et d'inciter les entreprises à se lancer dans des secteurs qui étaient auparavant considérés trop risqués.

L'ACDI

(Suite de la page VII)

Pour plus de renseignements, s'adresser à M. Stephen Hallihan, administrateur de programme pour l'Afrique du Sud, tél. : (819) 994-0252; fax : (819) 953-6379.

La SEE et l'Afrique du Sud

Les Canadiens souhaitant conclure des marchés en Afrique du Sud peuvent recourir à un large éventail de services offerts par la Société pour l'expansion des exportations (SEE) pour les aider à gérer le risque.

Depuis la levée des sanctions, la SEE offre des lignes de crédit auprès d'un certain nombre d'institutions financières en Afrique du Sud. « Nous sommes convaincus que les Canadiens peuvent soutenir la concurrence en Afrique du Sud, et nous nous réjouissons de l'utilisation des lignes de crédit, » affirme Mme June Domokos, vice-présidente du Centre d'expertise sur les pays de la SEE.

« À ce jour, la valeur des

opérations effectuées dans le secteur du matériel industriel a été relativement faible, mais la demande se fait sentir dans tous les secteurs, » a-t-elle ajouté.

La SEE, en plus de fournir des services de financement, offre un éventail complet de modes d'assurance, dont l'assurance-crédit à court terme, l'aide pour garantie de bonne fin, et l'assurance pour investissement étranger.

Pour plus de renseignements sur les services de la SEE pour l'Afrique du Sud, s'adresser au directeur des relations avec les clients, ou au bureau régional de la SEE le plus proche. Les exportateurs réalisant des ventes annuelles à l'étranger d'au plus un million de \$ peuvent communiquer avec l'Équipe des exportateurs en essor en composant, sans frais, le 1-800-850-9626.

La transition engendre croissance et débouchés

(Suite de la première page)

les estimations, à l'origine du tiers de l'activité commerciale sur le continent. Par rapport à d'autres pays du monde, son économie est de taille petite à moyenne (son PIB étant légèrement inférieur à celui du Québec), son « revenu » se situe dans la catégorie moyenne supérieure (juste derrière le Brésil, le Mexique et le Portugal), et sa cote de crédit a récemment été haussée.

L'inflation, dans le passé de plus de 10 %, est enfin tombée en dessous de ce taux en 1995, et se situe maintenant entre 8 et 9 %, son plus bas niveau en vingt ans. Tant le milieu des affaires que les consommateurs sont très confiants, et les dépenses d'investissement en Afrique du Sud ont augmenté d'environ 25 % par rapport à celles de trois ans plus tôt, en dépit du maintien, à des niveaux élevés, des taux d'intérêt réels. Les réserves de devises ont aussi augmenté.

Les secteurs industriel et financier de l'Afrique du Sud demeurent très avancés, reposant sur une solide infrastructure matérielle. De l'avis général, l'Afrique du Sud est capable d'une grande expansion économique du seul fait de la capacité qu'offre l'infrastructure existante. Routes, ports, chemins de fer, aéroports et installations de production électrique y sont de classe mondiale, mais l'accès d'importants segments de la population aux services de base et de télécommunications demeure insuffisant.

Problèmes à régler

L'absence de services essentiels pour de nombreux Sud-Africains, et d'autres lacunes fondamentales, sont les principaux problèmes que doit régler le gouvernement.

Les lignes de conduite appliquées dans le passé ont donné lieu à une faible productivité, à une forte concentration des entreprises, à une forte pénurie de la main-d'œuvre qualifiée, au chômage élevé — variant entre 35 et 50 % — et à une protection tarifaire supérieure à la moyenne.

La Bourse de Johannesburg est l'une des plus importantes au monde, la capitalisation boursière étant comparable à celle qui existe en Australie et plus élevée

qu'au Mexique, mais la liquidité y est relativement faible, et six groupements d'entreprises détiennent toujours environ 80 % des capitaux.

Un autre événement créant un dilemme pour le gouvernement de l'Unité nationale est la dévaluation récente du rand qui a fléchi de 17 % au cours des premiers mois de 1996. Cette dévaluation présente des avantages et des inconvénients.

Pour certains exportateurs d'Afrique du Sud et pour l'industrie touristique, cette dévaluation concourt à améliorer la compétitivité mondiale. Par contre, pour les entreprises qui importent les matières nécessaires à leur production, ainsi que pour les consommateurs, les investisseurs étrangers et les gouvernements ayant à payer des intérêts sur la dette extérieure, cette dévaluation est une cause d'inquiétude. Les pressions qui s'exercent actuellement sur le rand résultent en partie de

la rumeur d'une déréglementation prochaine des changes, encore en vigueur pour les résidents et les entreprises sud-africaines seulement. Le gouvernement s'est engagé à éliminer toute réglementation des changes prochainement, mais de façon progressive.

De l'avis de la plupart des observateurs, dont le Fonds monétaire international, cette variation du rand n'est pas justifiée en fonction des facteurs économiques fondamentaux.

Stimulation de la croissance et accroissement des possibilités

Le gouvernement de l'Unité nationale a adopté une vigoureuse stratégie destinée à rendre l'économie plus concurrentielle, à améliorer l'attrait de l'Afrique du Sud pour les investisseurs, et à réduire les obstacles au commerce.

Les domaines ciblés par le gouvernement sont l'éducation et la formation, l'investissement, l'expansion des exportations, l'accès préférentiel au marché, la recherche-développement, l'amélioration de la productivité, ainsi que l'expansion des petites et des moyennes entreprises, et la privatisation.

« Nous anticipons [un taux de croissance de] 6 % à la fin du siècle. Les facteurs économiques fondamentaux semblent s'organiser de manière telle que nous pourrions maintenir cette croissance. »

M. Trevor Manuel, ministre des Finances de l'Afrique du Sud

Liens commerciaux bilatéraux solides

(Suite de la page II)

droits de douane relativement élevés seront réduits de façon appréciable par suite de l'adhésion de l'Afrique du Sud à l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Conformément à l'engagement pris par le nouveau gouvernement de libéraliser davantage l'économie, certains obstacles au commerce seront réduits ou éliminés unilatéralement.

En dépit d'une correspondance de plus en plus évidente entre ce que le Canada peut offrir et les besoins industriels de l'Afrique du Sud, le Canada fournit toujours moins de 1 % des importations de ce pays. Tout porte à croire que la part du Canada sur le marché d'importation de l'Afrique du Sud peut augmenter et ne manquera pas de le faire.

Cela dépendra en bonne partie de l'intérêt que les responsables des entreprises canadiennes manifesteront pour ce marché, et de leur désir de l'étudier et de le visiter. Bon nombre d'entreprises canadiennes l'ont fait pour la première fois au cours des deux dernières années, et un pourcentage important d'entre elles se sont lancées dans de nouvelles activités de commerce et d'investissement, ou ont accru leurs activités dans ces domaines.

Le développement de ce marché présente de nombreuses caractéristiques qui pourraient jouer en faveur du Canada. En Afrique du Sud, les Canadiens jouissent d'une bonne réputation de loyauté et de fiabilité. Bon nombre de Sud-Africains sont également bien informés sur le Canada, notamment parce que des dizaines de milliers d'entre eux se sont installés au Canada au cours de deux dernières décennies. De façon générale, les pratiques commerciales des deux pays se ressemblent, et la langue n'est pas un obstacle majeur.

Toutefois, ces avantages sont quelque peu modérés par l'intensification de la concurrence à l'échelle mondiale, les autres pays (et pas seulement les concurrents traditionnels, comme les pays européens, les États-Unis et le Japon) cherchant à accroître leur part du marché. On observe que de plus en plus d'entreprises de Taiwan, de Malaisie, d'Inde, du Brésil et des autres parties de l'Afrique cherchent à tirer parti des débouchés qui s'ouvrent en Afrique du Sud. En outre, nombre d'entreprises étrangères qui étaient

activement présentes en Afrique du Sud à l'époque de l'apartheid détiennent une place importante sur ce marché.

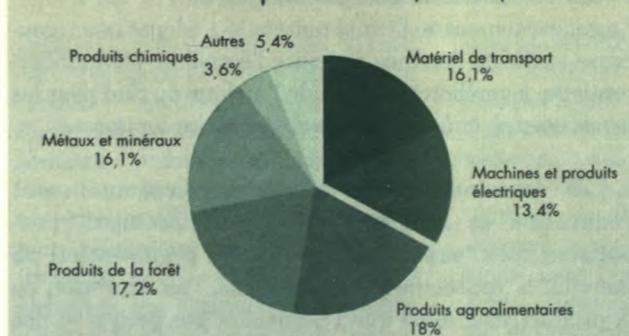
Le Canada a pris officiellement un certain nombre de mesures pour promouvoir les relations commerciales avec la nouvelle Afrique du Sud. Il a ouvert un bureau commercial à Johannesburg, qui compte parmi son personnel des délégués commerciaux canadiens et des spécialistes locaux des questions commerciales. De nombreuses missions commerciales canadiennes ont été effectuées en Afrique du Sud ou sont sur le point de l'être. Le gouvernement a également entrepris de publier une série de Guides sur les débouchés du marché sud-africain. (Voir ci-après une liste des activités et des publications à venir.) Les gouvernements nationaux des deux pays ont signé des accords bilatéraux visant à favoriser le commerce et l'investissement.

L'investissement bilatéral s'accroît. Néanmoins, les activités d'investissement à l'étranger sont restreintes en Afrique du Sud par les contraintes touchant les opérations de change. Certaines mesures ont été prises dernièrement afin de commencer à assouplir ces contrôles. Les entreprises sud-africaines peuvent maintenant investir dans les autres pays d'Afrique et réaliser des opérations de contrepartie avec des entreprises étrangères.

Un nombre de plus en plus grand d'entreprises canadiennes s'installent en Afrique du Sud, en établissant des bureaux de vente ou de service, ou en concluant des contrats de franchise ou d'autres types de coentreprises. Un petit nombre d'investissements canadiens de plus grande envergure y ont également été réalisés.

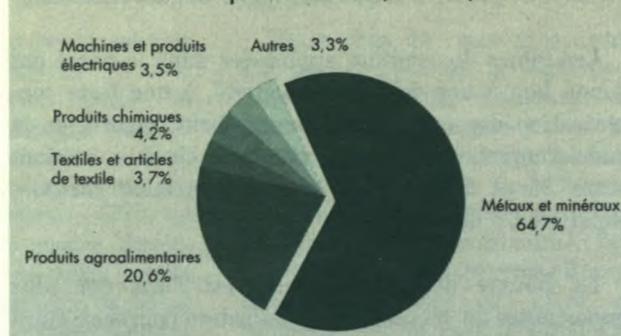
Parmi les entreprises canadiennes ayant des activités en Afrique du Sud, il convient de mentionner plus particulièrement Cott Beverages, Newbridge Networks, SR Telecom, Apotex, et Diversy. La compagnie South African Express, détenue et exploitée en partie par des Canadiens, qui compte dans sa flotte 12 avions à turbopropulseurs (assurant les vols régionaux) fabriqués par De Havilland, est un exemple d'investissement canadien d'envergure dans une entreprise entièrement nouvelle.

Principales exportations canadiennes vers l'Afrique du Sud (1995)



Sources : Statistique Canada

Principales importations canadiennes d'Afrique du Sud (1995)



Sources : Statistique Canada

Conseils pratiques pour faire des affaires en Afrique du Sud

Étant donné que l'Afrique du Sud a une longue tradition d'échanges commerciaux poussés avec l'étranger, notamment avec des entreprises européennes, et que ses institutions financières jouissent d'une organisation solide, les représentants commerciaux canadiens ne devraient pas être surpris d'apprendre que les pratiques commerciales de l'Afrique du Sud sont assez semblables à celles au Canada.

Le marché sud-africain est essentiellement ouvert. L'Afrique du Sud protège ses industries locales par l'application de droits de douane, mais ceux-ci sont graduellement abaissés en raison des engagements pris par l'Afrique du Sud dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Certains produits agricoles, aliments et produits pharmaceutiques peuvent faire l'objet de contraintes rigoureuses en matière de licence d'importation et de santé, comme c'est le cas au Canada.

Les visiteurs canadiens qui se rendent en Afrique du Sud doivent savoir que, bien que la violence politique ait beaucoup diminué, d'autres crimes graves (vols, vols et agressions, vols de voitures) demeurent une menace. Ceux qui sont habitués à voyager savent que ce type de risques est fréquent dans bien des parties du monde.

Il convient de faire preuve de bons sens et d'éviter, par exemple, d'arborer inutilement des signes évidents de richesse, d'avoir soin de garder les biens de valeur dans un endroit sûr, et d'éviter de se déplacer la nuit. Les visiteurs ne devraient entreprendre des déplacements à destination ou à l'intérieur des grands centres urbains qu'après s'être renseignés sur les risques que cela peut présenter.

Les visiteurs canadiens doivent également savoir que les véhicules sont adaptés à la conduite à droite en Afrique du Sud, tout comme en Australie et au Royaume-Uni. Les accidents de la route sont plus fréquents qu'au Canada et, en général, il est plus dangereux de se déplacer en voiture.

Visas — Pour être admis en Afrique du Sud, tout visiteur doit être muni d'un passeport valide; toutefois, les Canadiens n'ont pas besoin de visa.

Vaccins — Ordinairement, le visiteur canadien en voyage d'affaires en Afrique du Sud n'a pas besoin de vaccins avant de se rendre dans ce pays, particulièrement si son séjour se limite aux principaux centres urbains. La malaria ne représente pas un danger, sauf pour les personnes qui prévoient se rendre dans certaines régions de la province rurale située au nord, dans le Mpumalanga, dans le KwaZulu-Natal ou dans les pays voisins. Pour plus de détails, communiquer avec votre service de santé publique local.

Taux de change — L'unité monétaire de l'Afrique du Sud est le rand. Au 3 mai 1996, le taux de change était de 0,3110 dollar canadien pour 1 rand.

Énoncé des prix — Il est préférable de donner les prix en \$ US, FAB ou CAF.

Modalité de paiement — Le paiement des marchandises canadiennes reçues en Afrique du Sud se fait habituellement

par lettre de crédit confirmée, ou par paiement comptant contre documents. On peut négocier le paiement par lettre de crédit payable à vue ou par voie de crédit à long terme. Les principales banques sud-africaines ont de nombreux correspondants internationaux.

Documents à fournir — En ce qui a trait aux documents à l'appui, les exigences sont les suivantes :

— **facture commerciale** : il est conseillé d'envoyer la facture commerciale en trois exemplaires, en précisant la valeur FAB ou CAF,

— **connaissance** : aucune règle particulière ne s'applique à la présentation ou au nombre de connaissances devant accompagner chaque expédition;

— **certificat d'origine** : les exportateurs qui envoient des marchandises en Afrique du Sud doivent remplir un formulaire D.A. 59, qui est une déclaration d'origine pour l'exportation de marchandises en République sud-africaine. On peut se procurer ces certificats auprès des courtiers en douane au Canada;

— **bordereau d'expédition** : bien qu'un tel document ne soit pas obligatoire, il est utile de le fournir pour accélérer le dédouanement au port d'entrée;

— **certificats phytosanitaires et sanitaires** : il est conseillé de communiquer avec la Direction générale de la production et de l'inspection des aliments d'Agriculture et Agroalimentaire Canada pour s'assurer de la conformité des marchandises avant leur expédition en Afrique du Sud.

Représentation locale — Il est généralement préférable et parfois essentiel d'embaucher un représentant local pour promouvoir le produit ou le service offert par l'entreprise exportatrice.

South African Customs Union (SACU) — La SACU est un accord signé entre l'Afrique du Sud, la Namibie, le Botswana, le Lesotho et le Swaziland, qui institue le libre-échange entre les pays signataires et l'adoption par ceux-ci d'un barème douanier commun applicable aux autres pays. Toutefois, les importateurs ne peuvent pas utiliser les permis émis par un des pays signataires pour importer des marchandises dans un autre pays signataire.

Conventions commerciales — On conseille à quiconque envisage de faire un voyage d'affaires en Afrique du Sud de prendre la plupart de ses rendez-vous avant son départ. Les Sud-Africains sont des hôtes charmants; ils multiplient très volontiers les invitations à déjeuner ou les dîners d'affaires, ce qui ne peut qu'être à l'avantage du visiteur étranger. Ils aiment beaucoup recevoir leurs relations d'affaires à leur domicile, et leur conjointe est parfois présente au repas.

Les chambres de commerce Canada-Afrique du Sud

De plus en plus de gens d'affaires canadiens, qui connaissent le marché de l'Afrique du Sud et y ont acquis de l'expérience, se regroupent.

Les trois chambres de commerce bilatérales, liées mais indépendantes, qui sont déjà établies, offrent de grandes possibilités d'échanger des idées sur le marché, de bénéficier de l'expérience d'autres gens d'affaires ainsi que de tirer parti de colloques, de séances d'information sur le marché et de l'accès facile à des décideurs en Afrique du Sud.

Les chambres au Canada entretiennent également d'étroits rapports avec la Chambre de commerce Afrique du Sud-Canada à Johannesburg.

Selon M. Jean Morin, président de la Chambre de commerce de l'Afrique australe à Montréal, la Chambre est un lieu de rencontre permettant l'échange de renseignements sur le marché, qui sont difficilement accessibles ailleurs. Les membres se réunissent non seulement parce qu'ils partagent un intérêt pour cette région unique et stimulante, mais aussi parce qu'ils savent qu'ils peuvent s'entraider dans l'établissement de liens qui mènent à de nouvelles affaires.

Pour de plus amples renseignements, s'adresser aux sources suivantes :

Canada-South Africa Chamber of Business (Toronto/Ottawa), Richard Stern, directeur exécutif, 2212, Gladwin Crescent, Unité E-9, Ottawa (Ontario) K1B 5N1, tél. : (613) 733-8237; fax : (613) 733-6161; tél. cell. : (613) 799-4011.

Canada-South Africa Chamber of Business (Vancouver), Gordon Sim ou Tom Viccars, Suite 1400, 355 Burrard, Vancouver (C.-B.) V6C 2G8, tél. : (604) 669-7720; fax : (604) 669-1764.

Chambre de commerce de l'Afrique australe à Montréal,

Investir en Afrique du Sud

Les personnes qui se proposent d'investir en Afrique du Sud peuvent trouver au Canada même les réponses aux questions élémentaires qu'elles se posent. Elles peuvent obtenir sans frais des renseignements sur les incitatifs à l'investissement, la fiscalité et le code du travail, par exemple. Elles peuvent également obtenir des conseils, à titre privé, de spécialistes du commerce et de l'investissement en Afrique du Sud.

Pour plus de renseignements, communiquer avec le personnel du consulat général de l'Afrique du Sud, P.O. Box 424, Suite 2515, First Canadian Place, Toronto (Ontario) M5X 1E3, tél. : (416) 364-0314, fax : (416) 364-8761.

On peut également obtenir des renseignements supplémentaires en consultant la page d'accueil du haut-commissariat de l'Afrique du Sud (à Ottawa) : <http://www.docuweb.ca/southafrica>

Jean Morin, président, 10122, boul. Saint-Laurent, Bureau 201, Montréal (Québec) H3L 2N7, tél. : (514) 389-5916; fax : (514) 385-1154.

South Africa-Canada Chamber of Business, John Turpin, Chairman, Johannesburg, South Africa, tél. : (011-27-11) 880-8757; fax : (011-27-11) 880-8748.

Nouvelle publication sur les coentreprises

Dans une nouvelle publication intitulée *Les chemins de la réussite : Les entreprises canadiennes de la nouvelle Afrique du Sud*, devant paraître en juin 1996, sont présentées des études de cas détaillées ainsi que des renseignements pratiques sur les investissements. Pour se procurer cette publication, s'adresser à l'InfoCentre du MAECI ou au Consulat général de l'Afrique du Sud à Toronto.

La Canada-South Africa Chamber of Business prévoit tenir une importante conférence Canada-Afrique du Sud sur les affaires, devant avoir lieu à Toronto à la fin de 1996 ou au début de 1997.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec Richard Stern, tél. : (613) 733-8237; fax : (613) 733-6161; tél. cell. : (613) 799-4011.

Aide au commerce et à l'investissement

Les entreprises canadiennes souhaitant faire des affaires en Afrique australe, ou par l'intermédiaire de la Banque africaine de développement (BAD), peuvent bénéficier de l'appui fourni par les bureaux du gouvernement canadien établis dans la région. Des agents commerciaux, en poste dans plusieurs ambassades et hauts-commissariats, peuvent fournir des conseils sur des aspects ayant rapport à l'exportation, à la coentreprise et au transfert de technologie. (Voir adresses page XVI)

De plus, l'Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Canada (AMEC), qui résulte de l'union de l'Association des manufacturiers canadiens (AMC) et de l'Association des exportateurs canadiens (AEC) exploite, avec l'appui de l'ACDI, des bureaux chargés de favoriser des relations d'affaires durables entre des entreprises canadiennes et des entreprises de la région. Le personnel de l'AMEC à l'étranger et au Canada offre des conseils et des services de soutien pour l'établissement de coentreprises et d'autres formes d'alliances à long terme d'entreprises.

Pour de plus amples renseignements, s'adresser à Paule Charest, conseillère en projet, tél. : (514) 434-4196; fax : (514) 430-5684; courrier électronique : paule.charest@sympatico.ca

Données sectorielles utiles**Guides des débouchés commerciaux en Afrique du Sud**

Les rapports de cette grande série, rédigés par des spécialistes, portent sur des secteurs particuliers. Leur réalisation a été rendue possible avec l'aide financière du gouvernement du Canada (ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) et Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC)), et du gouvernement de l'Ontario (ministère du Développement économique et du Commerce). On peut obtenir sans frais un sommaire en français ou en anglais, et le texte complet de ces rapports (certains en anglais seulement) en communiquant avec l'InfoCentre du MAECI au 1-800-267-8376 (dans la région d'Ottawa : 944-4000). Utiliser les numéros de document fournis ci-dessous. On peut également obtenir les sommaires auprès du service FaxLink (à l'aide d'un télécopieur) au (613) 944-4500. Des rapports sur l'Afrique du Sud seront publiés dans le courant de l'année. On peut communiquer régulièrement avec l'InfoCentre pour connaître les titres des rapports nouveaux ou révisés. La plupart des rapports complets, qui comptent entre 25 et 40 pages, renferment des listes détaillées de personnes-ressources.

**GUIDES DES DÉBOUCHÉS
COMMERCIAUX (1995)****GUIDES DES DÉBOUCHÉS COMMERCIAUX (1996)**
(Certains documents paraîtront après juillet 1996)**Logiciels et services**

Sommaire : 161AB
Texte complet : 170AA
N° FaxLink : 90330

Matériel informatique

Sommaire : 162AB
Texte complet : 171AA
N° FaxLink : 90331

Télécommunications

Sommaire : 163AB
Texte complet : 172AA
N° FaxLink : 90332

Composantes automobiles

Sommaire : 164AB
Texte complet : 173AA
N° FaxLink : 90333

Appareils médicaux et soins de santé

Sommaire : 165AB
Texte complet : 174AA
N° FaxLink : 90334

La distribution de l'électricité

Sommaire : 166AB
Texte complet : 175AA
N° FaxLink : 90335

Matériel environnemental

Sommaire : 167AB
Texte complet : 176AA
N° FaxLink : 90336

Le matériel d'exploitation minière

Sommaire : 168AB
Texte complet : 177AA
N° FaxLink : 90337

Matériel de transport

Sommaire : 169AB
Texte complet : 178AA
N° FaxLink : 90338

Les chemins de la réussite : Les entreprises canadiennes dans la nouvelle Afrique du Sud

Texte complet : 194AA/AF

Étendre votre franchise à l'Afrique du Sud

Sommaire : 186AB
Texte complet : 186AA/AF
N° FaxLink : 90339

Broadcasting (radio-télé-diffusion)

Sommaire : 191AB
Texte complet : 191 AA
N° FaxLink : 90344

Forestry (exploitation forestière)

Sommaire : 188AB
Texte complet : 188AA
N° FaxLink : 90341

Housing (logement)

Sommaire : 155AB
Texte complet : 155AA
N° FaxLink : 90340

Chemicals and Plastics (produits chimiques et plastiques)

Sommaire : 189AB
Texte complet : 189AA
N° FaxLink : 90342

Fishing Equipment (matériel de pêche)

Sommaire : 190AB
Texte complet : 190AA
N° FaxLink : 90343

Processed Fruits and Vegetables (fruits et légumes transformés)

Sommaire : 187AB
Texte complet : 187AA
N° FaxLink : 90347

Processed Cereals (céréales transformées)

Sommaire : 195AB
Texte complet : 195AA
N° FaxLink : 90348

Specialty Foods (aliments de spécialité)

Sommaire : 196AB
Texte complet : 196AA
N° FaxLink : 90349

Confectionary (confiserie)

Sommaire : 197AB
Texte complet : 197AA
N° FaxLink : 90350

Beverages (boissons)

Sommaire : 198AB
Texte complet : 198AA
N° FaxLink : 90351

Food Ingredients (ingrédients alimentaires)

Sommaire : 199AB
Texte complet : 199AA
N° FaxLink : 90352

Poultry (volaille)

Sommaire : 200AB
Texte complet : 200AA
N° FaxLink : 90353

Meat (Beef and Pork) (viande — bœuf et porc)

Sommaire : 201AB



Répertoire de foires commerciales en Afrique du Sud

Pour obtenir une liste plus complète et à jour des foires commerciales prévues, et d'autres renseignements sur les personnes-ressources, s'adresser à l'InfoCentre (document n° 154AA et FaxLink n° 90102).

THE STAR VIDEO, HIFI AND PHOTO FAIR : La 19^e exposition de produits électroniques de consommation, de matériel de cinéma à domicile, de matériel photographique, de satellites, de matériel informatique personnel et de matériel multimédia, du 26 au 30 juin.

Lieu : Johannesburg.

Organisateurs : John W. Thomson, Exhibition Management Services, tél. : (011-27-11) 783-7250; fax : 783-7269.

COMMUNICATIONS AFRICA '96 : Exposition et conférence internationales d'Afrique sur les moyens de communications électroniques et la technologie de l'information.

Lieu : Gallagher Estate, Midrand.

Organisateurs : Specialised Exhibitions, tél. : (011-27-11) 835-1565; fax : 496-1161

Parallèlement :

— **BROADCAST AFRICA '96** : Exposition et conférence internationales sur le son, le film et le vidéo.

— **NETWORK AFRICA '96** : Exposition et conférence

Stands de l'« Équipe Canada » aux foires de l'alimentation et de l'exploitation minière

Les entreprises canadiennes sont invitées à faire partie de deux stands nationaux de l'« Équipe Canada » à d'importantes foires commerciales en Afrique du Sud.

Douze entreprises au plus peuvent réserver, à faible coût, des présentoirs de comptoir au stand canadien à la foire sur l'alimentation et l'hôtellerie, **Food & Hotel Africa**, devant avoir lieu à Johannesburg, du 10 au 13 novembre 1996.

Cette foire devient rapidement un important événement régional pour la mise en valeur d'aliments transformés et de spécialités, ainsi que de produits et de services connexes pouvant être utiles au secteur de l'hôtellerie, de la restauration et de la vente au détail en Afrique du Sud et dans la région.

Pour de plus amples renseignements, composer, au MAECI : tél. : (613) 944-6589; fax : (613) 944-7437.

Les entreprises canadiennes peuvent aussi être présentes au stand du Canada à la foire **Electra Mining**, principale exposition d'équipement minier en Afrique, devant avoir lieu du 1^{er} au 4 octobre 1996, à Johannesburg.

Avec l'aide de l'Association canadienne des fournisseurs de matériel et de services miniers pour l'exportation (AFMSME), le Canada aura un stand pouvant accueillir un nombre limité d'affiches et de présentoirs d'entreprises et offrant, sur place, un soutien à la commercialisation.

Pour plus de renseignements, s'adresser à l'Association, tél. : (905) 513-0046; fax : (905) 513-1834.

internationales sur les réseaux.

— **SATELLITE AFRICA '96** : Exposition et conférence internationales sur la technologie et les services satellites.

— **Mobile and Cellular Africa '96** : Exposition et conférence internationales sur la technologie des communications mobiles et cellulaires.

JEWELLEX 1996 : Exposition organisée par le Jewellery Council of South Africa, du 20 au 22 juillet.

Lieu : Gallagher Estate, Midrand

Organisateurs : Jewellery Council of SA

THE ARGUS MEDIA AND MARKETING EXHIBITION : Principale exposition d'Afrique du Sud sur les services de publicité et de commercialisation, 7^e année, du 23 au 25 juillet

Lieu : Cape Town

Organisateurs : Johnny Malherbe, Exhibition Management Services, tél. : (011-27-11) 783-7250; fax : 783-7269

INTERBUILD AFRICA '96 : Quinzième exposition internationale d'Afrique sur le bâtiment et la construction, du 20 au 26 août

Lieu : National Exhibition Centre, Crown Mines, Johannesburg.

Organisateurs : Specialised Exhibitions, tél. : (022-27-11) 835-1565; fax : 496-1161

Agent canadien : Derek Complin, Unilink, tél. : (613) 549-0404 ou 0397; fax : 549-2528

Commanditée par : Building Industries Federation of SA, Institute of SA Architects, Association of SA Quantity Surveyors, et SA Institute of Building

AFRIWATER '96 : Exposition d'Afrique sur la technologie liée à l'eau, du 2 au 5 septembre.

Lieu : National Exhibition Centre, Johannesburg.

Organisateurs : Lyne Burger, TML Reed Exhibitions, tél. : (011-27-11) 789-2144; fax : 789-6407

Agent canadien : Reed Exhibition Co., tél. : (416) 491-7565; fax : (416) 491-5088

CHEERS '96 : Foire des bars, des boîtes et des loisirs d'Afrique du Sud et **FOODBIZ '96** : Foire de l'alimentation, des bars et de la restauration, du 9 au 11 septembre.

Lieu : Johannesburg.

Organisateurs : Foire organisée en collaboration avec Complete Events Management of the UK — organisateurs de la « National Pub Trade Exhibition » de Grande-Bretagne, Lineke Eikenboom van der Bruggen, Exhibition Management Services, tél. : (011-27-11) 783-7250; fax : 783-7269.

ELECTRA MINING '96 : Douzième exposition internationale d'Afrique du Sud sur l'exploitation minière, le génie électrique, le matériel industriel et la manutention de matériaux, du 30 septembre au 4 octobre.

Lieu : National Exhibition Centre, Johannesburg.

Voir page suivante — Foires

Foires

(Suite de la page précédente)

Organisateurs : John Kaplan, Specialised Exhibitions, tél. : (011-27-11) 835-1565; fax : 496-1161

Agent canadien : Derek Complin, Unilink

Avec l'appui de SA Institute of Mining and Metallurgy, SA Institute of Mechanical Engineers and Materials Handling Association, Conveyor Manufacturing Association of SA, and the SA Institute of Electrical Engineers.

NETWORK LANDABA '96 : du 1er au 4 octobre.

Lieu : Gallagher Estate, Midrand.

Organisateurs : Aitec, tél. : (011-27-11) 886-4033; fax : 886-4165.

THE ARGUS DIY HOME AND GARDEN EXHIBITION : Exposition de produits et d'équipement de construction et de bricolage, d'outils manuels et mécaniques, de produits de rénovation et de décoration, etc., du 3 au 6 octobre.

Lieu : Culemborg Exhibition Centre, Cape Town.

SAITEX '96 : Exposition commerciale internationale d'Afrique du Sud, du 22 au 26 octobre.

Lieu : National Exhibition Centre, Johannesburg.

Organisateurs : John Theron, Exhibition Director, tél. : (011-27-11) 494-9236; fax : 494-1020.

THE AFRICAN HUNTING AND SAFARI SHOW '96 et **THE ARGUS LEISURE, PLEASURE AND TRAVEL SHOW**

Du 11 au 13 octobre, à Cape Town.

INTERNATIONAL CLOTHING AND TEXTILE WEEK OF SOUTHERN AFRICA : Du 2 au 5 novembre, à Cape Town.

TEXTILES AFRICA '96/ CLOTHING & TEXTILE MACHINERY '96/ LEATHER AFRICA '96 : Du 3 au 6 novembre, à Johannesburg.

FOOD & HOTEL AFRICA '96 : Quatrième exposition internationale d'Afrique du Sud sur l'alimentation et les boissons, du 10 au 13 novembre, Gallagher Estate, Johannesburg (parallèlement, conférence sur la table de demain (« Tomorrow's Table »)).

FOIRES COMMERCIALES DE 1997

MACHINE TOOLS '97 : Huitième exposition internationale de machines-outils, du 11 au 17 février, lieu à déterminer.

MANUFACTURING AFRICA '97 : Du 11 au 15 février, lieu à déterminer.

INSTRUCTA '97 : Du 26 février au 1er mars, lieu à déterminer.

Hostex '97 : Du 9 au 12 mars, National Exhibition Centre, Johannesburg.

TELCOM '97 : Du 24 au 26 mars, Gallagher Estate, Midrand.

MINING AFRICA '97 : Du 23 au 25 avril, Johannesburg.

PLANT AND CONSTRUCTION AFRICA '97 : Du 23 au 25 avril, Johannesburg.

ELECTRICS AFRICA '97 : Du 4 au 7 septembre, Johannesburg.

TRANSPORT EXPO '97 : Du 15 au 19 septembre, lieu à déterminer.

Print Expo '97 : Du 15 au 19 septembre, lieu à déterminer

FISH AFRICA '97 : Cape Town, date à déterminer.

Publications et renseignements en direct

Les responsables d'entreprise veulent avoir les meilleurs renseignements et le plus à jour possible en ce qui a trait aux marchés étrangers qui les intéressent. Quiconque envisage de faire des affaires, ou fait actuellement des affaires avec l'Afrique, doit avoir sur sa liste de sources d'information un certain nombre de publications accessibles au grand public et de sources Internet.

Revues

Les publications habituelles traitant du commerce international, telles que *The Economist*, *World Trade*, *Trade and Culture*, *Financial Times* et le *Wall Street Journal* publient régulièrement des articles sur l'Afrique. *The Economist Intelligence Unit*, pour sa part, publie des rapports spéciaux sur la plupart des pays africains.

Il existe également toute une série de revues africaines que l'on ne saurait ignorer. *African Business* et *Africa Today*, publiés à Londres, traitent de commerce et d'investissement. Deux séries de bulletins, portant l'une sur les questions politiques et l'autre sur les questions économiques, sont également publiées au Royaume-Uni sous le titre *Africa Research Bulletins*. La nouvelle revue *AfriCan Access Magazine*, publiée au Canada mais destinée à un public nord-américain, couvre plus particulièrement les aspects pratiques du commerce.

De nombreuses publications paraissent en Afrique du Sud, depuis le vénérable *Financial Mail* jusqu'à des revues comme *African Connexion* ou *Enterprise*, ou encore *Portfolio of Black Business in Southern Africa* qui paraît une fois par année.

Sources d'information sur le Web

Le World Wide Web constitue aussi une grande source de renseignements. L'Afrique du Sud y est abondamment représentée grâce à un nombre important de sites bien fournis et mis à jour régulièrement.

Pour se tenir au courant de l'évolution politique de ce pays en période de transition, on peut consulter les sites de l'ANC et du GNU qui offrent des renseignements détaillés sur les prises de position politiques, les livres blancs, les personnalités politiques, l'organisation politique, les communiqués de presse, etc. :

A N C : <http://www.anc.org.za>

G N U : <http://www.polity.org.za/gnu>

Un certain nombre de sites privés axés sur le commerce donnent une variété de renseignements, ainsi que les coordonnées de personnes-ressources et les liens avec d'autres sites d'intérêt :

<http://www.mainstreet.t5.com>

<http://www.is.co.za>

<http://www.Africa.com>

<http://www.docuweb.ca/southafrica>

À partir de ces sites, on peut également se relier aux nombreux journaux et revues d'Afrique du Sud publiés sous format électronique.

SOURCES D'INFORMATION ET D'AIDE

SOURCES AU CANADA

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), Édifice Lester B. Pearson, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.

— InfoCentre (MAECI), tél. : (613) 944-4000, ou 1-800-267-8376.

— FaxLink (MAECI) - À l'aide d'un télécopieur, composer : (613) 944-4500.

— Babillard électronique (MAECI) - À l'aide d'un ordinateur et un modem, composer : (613) 944-1581, ou 1-800-628-1581.

— Direction de la promotion du commerce en Afrique et au Moyen-Orient (GBTA) (MAECI), Programme du commerce avec l'Afrique du Sud, tél. : (613) 944-6589; fax : (613) 944-7437.

Agriculture et Agroalimentaire Canada, M. John Smiley, Bureau des marchés internationaux, 10^e étage, Immeuble Sir John Carling, 930, avenue Carling, Ottawa (Ontario) K1A 0C5, tél. : (613) 759-7632; fax : (613) 759-7506.

Haut-commissariat de la République d'Afrique du Sud, 15, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1M 1M8, tél. : (613) 744-0330; fax : (613) 741-1639.

Consulat général de l'Afrique du Sud, B.P. 424, Exchange Tower, 2, First Canadian Place, Bureau 2515, Toronto (Ontario) M5X 1E3, tél. : (416) 364-0314; fax : (416) 364-8761.

Consulat d'Afrique du Sud, 1, Place Ville-Marie, Bureau 2615, Montréal (Québec) H3B 4S3, tél. : (514) 878-9217; fax : (514) 878-4751.

Consul honoraire d'Afrique du Sud, Three Bentall Centre, Bureau 3023, B.P. 49096, Vancouver (Colombie-Britannique) V7X 1G4, M. J. Christopher Meyer, tél. : (604) 688-1301; fax : (604) 688-8193.

Chambres de commerce Canada-Afrique du Sud, Montréal, tél. : (613) 733-8237; fax : (613) 733-6161; Toronto/Ottawa, tél. : (613) 733-8237; fax : (613) 733-6161; Vancouver, tél. : (604) 669-7720; fax : (604) 669-1764 (voir page XII pour plus de renseignements).

Agence canadienne de développement international (voir page VII pour plus de renseignements).

Société pour l'expansion des exportations, Équipe des exportateurs en essor, tél. : 1-800-850-9626 (voir page VIII pour plus de renseignements).

Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Canada, Mme Paule Charest, conseillère en projet, tél. : (514) 434-4196; fax : (514) 430-5684; courrier électronique : paule.charest@sympatico.ca (voir page XII pour plus de renseignements).

(Pour obtenir une liste détaillée des délégués commerciaux au Canada et en Afrique, ainsi que des consuls honoraires, s'adresser à l'InfoCentre du MAECI pour obtenir le *Répertoire du Service des délégués commerciaux du Canada*).

SOURCES D'INFORMATION EN AFRIQUE DU SUD

Pour composer un numéro en Afrique du Sud depuis le Canada, ajouter 011-27 avant le premier chiffre. Pour téléphoner sur place en Afrique du Sud, ne pas composer le zéro au début des codes régionaux indiqués ci-dessous. Sauf indication contraire, les adresses fournies sont des adresses postales seulement; avant de se rendre en Afrique du Sud, s'assurer d'obtenir les adresses réelles. En Afrique du Sud, l'heure locale est, selon la période de l'année, en avance de six à sept heures sur l'heure normale de l'Est.

Bureau commercial du Haut-commissariat du Canada

Adresse : Craddock Place, 1st Floor, 10 Arnold St., Rosebank, Johannesburg, South Africa, tél. : (011) 442-3130; fax : (011) 442-3325

Adresse postale : P.O. Box 1394, Parklands 2121, Johannesburg, South Africa

South African Bureau of Standards (SABS) (bureau des normes), Mr. J.P. du Plessis, président, Private Bag 191, Pretoria 0001, South Africa, tél. : (012) 428-7911; fax : (012) 344-1568.

Ce bureau établit les normes visant les produits, et effectue les essais pour vérifier le respect des exigences convenues.

South Africa-Canada Chamber of Business, Mr. John Turpin, chairman, Johannesburg, South Africa, tél. : (011) 880-8757; fax : (011) 880-8748.

CERTAINS BUREAUX DU GOUVERNEMENT DU CANADA EN AFRIQUE

Côte-d'Ivoire : Liaison avec la Banque africaine de développement, ambassade du Canada, 01 B.P. 4104, Abidjan 01, République de Côte-d'Ivoire, tél. : (011-225)-21-20-09; fax : (011-225) 22-05-30.

Éthiopie : Ambassade du Canada, P.O. Box 1130, Addis-Abeba, Ethiopia, tél. : (011-251-1) 713022; fax : (011-251-1) 713033.

Kenya : Haut-commissariat du Canada, P.O. Box 30481, Nairobi, Republic of Kenya, tél. : (011-254-2) 214-804; fax : (011-254-2) 226-987.

Tanzanie : Haut-commissariat du Canada, P.O. Box 1022, Dar-es-Salaam, United Republic of Tanzania, tél./fax : (011-255-51) 46000.

Zambie : Haut-commissariat du Canada, P.O. Box 31313, 10101 Lusaka, Republic of Zambia, tél. : (011-260-1) 250-833; fax : (011-260-1) 254-176.

Zimbabwe : Haut-commissariat du Canada, P.O. Box 1430, Harare, Zimbabwe, tél. : (011-263-4) 733-881; fax : (011-263-4) 732-917.

CanadExport

Vol. 15, N° 12 — 7 juillet 1997

WIN Exports : Une porte ouverte sur les marchés mondiaux

Imaginez étaler une pile de vos brochures publicitaires sur la table de chacun des délégués commerciaux du Canada dans le monde. C'est essentiellement ce qui arrive aux entreprises qui sont inscrites dans la base de données WIN Exports du gouvernement fédéral. Les renseignements sur les entreprises fournis à WIN Exports peuvent être imprimés sur le champ et envoyés ensuite tout aussi rapidement aux acheteurs, importateurs, distributeurs et partenaires étrangers éventuels.

Le Réseau mondial d'information sur les exportations, WIN Exports, est la base de données informatisée du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) sur les exportateurs canadiens et les produits et services qu'ils offrent. Seuls les délégués commerciaux du MAECI en poste à l'étranger et les partenaires d'Équipe Canada au Canada (c.-à-d. les centres de commerce international et les ministères fédéraux et provinciaux faisant la promotion du commerce international) ont accès à WIN Exports. Le système sert à échanger de l'information, à rester au courant des services offerts et à trouver des fournisseurs canadiens capables de combler les besoins d'acheteurs étrangers.

Répondre à des milliers de demandes

Ce que tout cela signifie pour votre entreprise, c'est plus de contacts à l'étranger et des services plus personnalisés. Les délégués commerciaux du Canada, qui reçoivent chaque année des milliers de demandes d'information sur nos produits d'exportation de la part d'acheteurs étrangers éventuels, utilisent la base de données WIN Exports pour en savoir plus sur votre entreprise et repérer les exportateurs canadiens capables de combler les besoins de ces acheteurs étrangers. WIN Exports leur permet également d'informer par télécopieur les entreprises canadiennes

inscrites dans la base de données des événements dignes d'attention tels que les foires commerciales et les missions, les séminaires et les conférences sur les occasions d'affaires.

WIN Exports est un des outils les plus utiles employés par le Centre des occasions d'affaires internationales (COAI), qui a été mis sur pied par le MAECI et Industrie Canada. Grâce à WIN, le personnel du COAI peut rechercher des entreprises et dresser des listes de fournisseurs canadiens éventuels capables de donner suite aux quelque 360 demandes de renseignements qu'il reçoit chaque mois des délégués commerciaux et des agents commerciaux en poste à l'étranger. Le personnel du COAI communique avec les entreprises inscrites dans WIN Exports pour les aviser de ces occasions.

Votre profil commercial fait des merveilles

Le profil commercial que vous faites inclure dans la base de données est un élément important de votre inscription à WIN Exports. Ce profil vous permet de vanter vos mérites aux acheteurs potentiels du monde entier. Il devrait contenir les « mots clés » importants décrivant votre expertise particulière et les avantages que vous avez sur vos concurrents.

Plus l'information que vous fournirez à WIN Exports sera exacte et complète, plus il y a de chances qu'on entre en

contact avec vous pour vous faire part de clients éventuels à l'étranger. Une fois votre entreprise inscrite, on communiquera avec vous une fois par année pour vous demander si vous souhaitez modifier ou mettre à jour l'information concernant votre entreprise.

Comme preuve que WIN Exports marche, le présent numéro de *CanadExport* cite en exemple des entreprises inscrites et des utilisateurs publics qui témoignent respectivement des avantages que les exportateurs canadiens ont à s'y inscrire et des mérites du système (Voir pages 8 et 9). En outre, les entreprises inscrites à WIN seront automatiquement ajoutées à la liste des abonnés à *CanadExport*.

CanadExport EN DIRECT

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/news/newsletr/canex>

DANS CE NUMÉRO DANS CE NUMÉRO

Au fil des initiatives	2
Les fonds fiduciaires	3
Nouvelles commerciales	4-5
Mission agroalimentaire au Japon	6
HMCS Halifax	7
WIN Exports	8-9
Les trucs du métier	10
Occasions d'affaires	11
Foires commerciales	12-13
Publications/Au Calendrier	15-16

Les ministres du Commerce des membres de l'APEC conviennent d'intervenir rapidement pour ouvrir les marchés

Les ministres du Commerce des 18 membres du forum de la Coopération économique Asie-Pacifique (APEC) se sont rencontrés à Montréal, en mai, pour discuter des façons d'améliorer l'accès aux marchés et de réduire les barrières au commerce et à l'investissement.

Il s'agit de la première de cinq rencontres ministérielles et forums des affaires tenus dans le cadre des activités du Canada, qui agit à titre de président du forum de l'APEC. Désignée sous l'appellation « Année canadienne de l'Asie-Pacifique », l'année 1997 a commencé par une autre mission commerciale fructueuse d'Équipe Canada en Asie en janvier et elle culminera avec la rencontre de novembre des dirigeants des économies de l'APEC, qui se tiendra à Vancouver. Plus de 250 manifestations couvrant les volets affaires, culture et jeunesse, organisées par des associations publiques et privées, se tiendront également dans tout le Canada, durant l'année.

Les ministres ont affirmé que l'APEC devrait continuer d'agir comme catalyseur pour promouvoir globalement le commerce et les investissements. À Montréal, les ministres ont convenu de faire examiner par les fonctionnaires les mérites d'une libéralisation générale, selon des lignes sectorielles, et de déterminer les secteurs potentiels qui pourraient faire l'objet d'une libéralisation précoce et volontaire. Les ministres ont également convenu que les membres de l'APEC devraient contribuer à faire progresser les travaux de l'Organisation mondiale du commerce sur la promotion du commerce, spécialement dans des domaines tels que l'investissement, les politiques de concurrence et les marchés d'État.

Par suite de la rencontre ministérielle, on s'attend à ce que des pourparlers accélèrent la conclusion d'un accord sur les services financiers, accord qui éliminerait les restrictions qui rendent actuellement difficile le fonctionnement, à l'échelle globale, des banques et des compagnies d'assurance.

Les ministres ont appuyé les recommandations du « Symposium des gens d'affaires sur les douanes », qui s'est

tenu conjointement avec la rencontre sur le commerce, en vue de simplifier et d'harmoniser les procédures de douanes. Le symposium, tenu sous les auspices de Revenu Canada, a réuni plus de 180 représentants du monde des affaires et des douanes en provenance des 18 membres de l'APEC.

La base de données sur les tarifs de douanes de l'APEC sur le World Wide Web a été inaugurée à Montréal. La base de données est la seule du genre; elle offre un accès facile à des renseignements consolidés liés aux tarifs et aux douanes, sur les économies de l'APEC.

D'autres rencontres ministérielles sur l'environnement (Toronto), les transports (Victoria), l'énergie (Edmonton) et les petites et moyennes entreprises (Ottawa) permettront de déterminer les recommandations qui seront présentées aux dirigeants de l'APEC en novembre et d'établir l'ordre du jour de leur rencontre à Vancouver.

Si les rencontres ministérielles de l'APEC peuvent faire progresser le programme de libéralisation et d'investissement dans toute la région Asie-Pacifique, le Canada est bien positionné pour profiter grandement des nouveaux débouchés qui verront sans doute le jour.

Le potentiel qui s'offre aux entreprises canadiennes, particulièrement dans la

région Asie-Pacifique, une des régions économiques les plus dynamiques du monde, est considérable. Les membres de l'APEC représentent environ la moitié des mouvements des biens et services dans le monde. On prévoit que, d'ici l'an 2020, sept des dix principales économies du monde seront en Asie et que, d'ici dix ans, la région Asie-Pacifique abritera près des deux tiers de la population mondiale.

Des activités tenues dans tout le Canada ajouteront de la valeur aux rencontres ministérielles

Dans l'esprit de l'Équipe Canada, des groupes représentant le gouvernement et l'industrie ont mis en commun leurs ressources pour offrir un éventail d'activités connexes qui compléteront les discussions tenues dans le cadre des cinq rencontres ministérielles et y ajouteront de la valeur.

Sous l'égide de la Chambre de Commerce du Canada, le Conseil de commerce ANASE-Canada a tenu une réunion conjointe à Montréal, du 4 au 6 mai. Les participants, y compris des cadres d'entreprises privées et des représentants et des ministres des gouvernements des pays de l'ANASE et du Canada, ont discuté de moyens de promouvoir les relations économiques et commerciales telles que des coentre-

Voir page 15 — APEC

ISSN 0823-3330

Rédacteur en chef : Amir Guindi

Rédacteur

Rédacteur

Création

Mise en

Téléphone

Fax : 0

Courriel

canad.

Tirage



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 nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de

est un bulletin bimensuel publié en français et en anglais par le Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), stratégies de communications et de la planification (BCF).

onner, expédiez votre carte de visite à l'adresse ci-dessous. Pour d'adresse, renvoyez l'étiquette avec le code. Prévoir quatre à six

ANADEXPORT (BCFE), Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international,

25, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.

Équipe Canada : Av fil des Initiatives

Le L'A D finan de de citoy ment Possi En a déve une p titre par d en av récer les s d'exp strate et de recru assur Pe Affai men fond inter sanc la ru site v Gestie Chac tion cons teurs men don naire ques resp les d du fo reco les a

Les fonds fiduciaires d'expertise-conseil commandités par l'ACDI contribuent à l'exportation du savoir-faire canadien

Depuis le milieu des années 1980, l'Agence canadienne de développement international (ACDI) finance des fonds fiduciaires d'expertise-conseil à la Banque mondiale et aux banques régionales de développement. Ces institutions se servent de cet apport financier pour embaucher des spécialistes techniques canadiens susceptibles de les aider à sélectionner des projets dans des secteurs de développement et de commerce prioritaires pour le Canada et participer à leur préparation. Les consultants doivent être soit des citoyens canadiens, soit des immigrants reçus résidant au Canada. Les missions sont de courte durée et l'ACDI réalimente habituellement ces fonds tous les trois ou quatre ans.

Possibilités en aval

En apportant leur concours à ces institutions au stade du développement des projets, les experts canadiens acquièrent une précieuse expérience qui leur servira non seulement à titre personnel, mais qui pourra en outre être mise à profit par d'autres sociétés canadiennes pour explorer les possibilités en aval qui s'offrent dans les pays en développement. Les récentes réalimentations de fonds ont donc visé les pays et les secteurs d'intérêt pour le Canada dans ses domaines d'expertise. L'ACDI pense en effet qu'en mettant l'information stratégique qu'ils détiennent à la disposition des fournisseurs et des fabricants canadiens, les experts-conseils canadiens recrutés par l'entremise des fonds fiduciaires permettront d'en assurer une exploitation des plus profitables.

Pour faciliter l'accès à l'information, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international a commencé à compléter les renseignements sur les projets des fonds fiduciaires de la Banque mondiale et de la Banque interaméricaine de développement. Pour en prendre connaissance, il suffit d'accéder au système IFInet du ministère sous la rubrique IFI/Projets d'investissement à l'étranger de son site web à : <http://www.dfait-maeci.gc.ca>.

Gestion des fonds

Chaque banque a l'entière responsabilité de l'administration et de la gestion des fonds fiduciaires d'expertise-conseil. Ce sont également elles (et non les pays emprunteurs) qui se chargent d'attribuer les marchés de développement de projet. Les ressortissants canadiens intéressés sont donc priés de communiquer directement avec les gestionnaires et les fonctionnaires chargés des opérations des banques en question. À la Banque mondiale, les gestionnaires responsables du développement de projets entreprendront les démarches nécessaires auprès de l'unité administrative du fonds en faisant référence à l'expert-conseil dont elle recommande les services. La procédure est la même pour les autres banques.

Fonds particuliers

L'ACDI participe au financement des dix fonds fiduciaires suivants.

- *Fonds fiduciaires d'expertise-conseil canadien (pays) à la Banque mondiale* (réalimenté en 1996) : Offre son soutien aux experts-conseils canadiens dont le rôle est de sélectionner et de préparer des projets financés par la banque, notamment ceux axés sur certains pays et secteurs. Ces projets se concentrent en particulier sur les continents africain (Ghana, Côte d'Ivoire, Kenya), américain (Argentine, Bolivie, Brésil, Colombie, Pérou, Antilles) et asiatique (Chine, Inde, Indonésie, Philippines, Vietnam). Quant aux secteurs considérés prioritaires, ils comprennent notamment ceux de l'environnement, de la santé et des services d'infrastructure (énergie, télécommunications, transport)
- *Fonds fiduciaire d'expertise-conseil canadien pour l'environnement mondial* (réalimenté en 1996) : Financé conjointement par l'ACDI et Environnement Canada, ce fonds contribue à la sélection, à la préparation et à l'évaluation de projets environnementaux dans différents pays, dans des secteurs considérés prioritaires pour le Canada et dans lesquels nous détenons un savoir-faire (changements climatiques, diversité biologique, eaux internationales et détérioration de la couche d'ozone).
- *Fonds fiduciaire de l'institut de développement économique (IDE) à la Banque mondiale* (réalimenté en 1994) : Apporte son concours aux activités de formation relatives à la réforme de la fonction publique et à la gestion des affaires publiques, au développement des ressources humaines, à l'environnement, aux réformes politiques et autres. Ce fonds se concentre sur l'Afrique et l'Indochine.
- *Fonds fiduciaire du Service de conseil en investissement étranger (SCIE) [à la banque mondiale]* (réalimenté en 1995) : Apporte son concours à la prestation de services conseils aux gouvernements des pays en développement quant aux façons d'attirer davantage d'investissements directs étrangers en veillant à ce qu'ils soient aussi profita-

Voir page 14 — Les fonds fiduciaires

À la conférence de Houston

L'exploitation offshore au Canada retient l'attention

À la conférence annuelle sur la technologie utilisée en mer, la Offshore Technology Conference (OTC), tenue du 5 au 8 mai 1997 à Houston, au Texas, on s'est attardé sur les nouvelles installations en mer du Canada à Terre-Neuve et en Nouvelle-Écosse. Le Canada présentait la première mission NEEF-Plus (Nouveaux exportateurs aux États frontaliers) et une grande délégation au parc d'exposition de l'OTC comprenant tout un contingent de compagnies de l'Alberta, de Terre-Neuve et de la Nouvelle-Écosse ainsi que des participants du Québec, de l'Ontario et de la Colombie-Britannique.

Des représentants de treize entreprises canadiennes ont participé à la mission NEEF-Plus organisée par le consulat général du Canada à Dallas. Il s'agissait d'entreprises de la Nouvelle-Écosse (2), de Terre-Neuve (3) et de l'Alberta (8). En plus d'assister à la conférence, les représentants de ces entreprises ont bénéficié d'un aperçu, donné par le consul et premier délégué commercial, Graham Rush, portant sur les six États desservis par le consulat général; la plupart des installations pétrolières et gazières des États-Unis sont établies dans ces six États. D'autres aspects ont également été abordés, notamment l'économie du secteur gazier et pétrolier, les programmes fédéraux d'aide, l'évaluation des représentants des entreprises manufacturières ainsi que les questions liées aux douanes et à l'acheminement des marchandises.

À l'occasion d'un séminaire spécial d'une journée destiné aux exportateurs de l'ensemble du secteur de l'énergie, les porte-parole de plusieurs sociétés et gouvernements étrangers ont exposé leurs politiques et leurs procédures d'achat d'équipement et de services pour le secteur pétrolier et gazier. Ce séminaire était organisé par le consulat, en collaboration avec l'Alberta Economic Development and Tourism et la Nova Scotia Offshore Energy Office.

Durant la conférence de presse, le premier ministre de la Nouvelle-Écosse, John Savage, et le ministre de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie de Terre-Neuve, Charles Furey, ont informé les représentants des médias des progrès réalisés au chapitre de l'exploitation en mer au Canada. La région s'attend à des investissements de l'ordre de 12 milliards de dollars dans le secteur de l'énergie au cours de la prochaine décennie. Au vu des activités actuelles de ce secteur, le premier ministre de la Nouvelle-Écosse et le ministre terre-neuvien se sont montrés très optimistes quant aux possibilités de développement d'une industrie d'exploitation en mer durable dans l'est du Canada.

La poursuite du développement de l'exploitation pétrolière et gazière en mer au Canada, particulièrement dans des provinces où ce secteur n'était guère important auparavant, ouvre de nouveaux débouchés et rehausse le profil du Canada dans le domaine de l'énergie. Le personnel du consulat général du Canada à Dallas continuera de travailler de concert avec les provinces et le secteur privé canadiens afin de tirer parti au maximum des débouchés économiques et commerciaux que ces réalisations ouvrent.

Cadeaux et vêtements dans le sud-ouest américain

Les fabricants canadiens d'articles cadeaux et de vêtements ne devraient pas négliger le sud-ouest américain. Cette région, qui regroupe le Texas, l'Oklahoma, le Nouveau-Mexique, le Kansas, l'Arkansas et la Louisiane, se compare bien au Canada aux plans de la population et du produit intérieur brut et, depuis 10 ans, affiche un taux de croissance des revenus personnels de l'ordre de 5 %.

La ville de Dallas, située à égale distance des deux littoraux océaniques américains comme du Canada et du Mexique, joue le rôle de centre de distribution vers le sud-ouest américain, le Mexique et les pays plus méridionaux. La région de Dallas/Fort Worth possède le deuxième plus grand aéroport du monde; 17 vols sans escale ou directs la relie quotidiennement avec le Canada. C'est de là que la distribution vers les 50 plus grands marchés de consommation américains coûte le moins cher, puisque 96 % de la population du pays se trouve à moins de 48 heures de route ou de chemin de fer et à moins de quatre heures de vol.

Parmi les centres américains de dis-

tribution d'articles cadeaux, Dallas se classe au deuxième rang, derrière New York. Au delà de 17 000 gammes sont présentées dans les 300 salles d'exposition permanente du Dallas Market Centre, l'hôte de quatre foires annuelles auxquelles participent 1 000 exposants et plus de 70 000 acheteurs.

C'est aussi à Dallas que l'on retrouve le plus grand immeuble du monde à être consacré uniquement aux vêtements pour femmes et enfants. Cet immeuble, connu sous le nom de International Apparel Mart, dispose de salles d'exposition de plus de 1,8 million de pieds carrés; les foires qui s'y tiennent attirent chaque année au delà de 50 000 ache-

teurs d'entreprises de vente au détail.

Pour se tailler une place sur le marché, les fabricants auront intérêt à participer à au moins une des foires se tenant dans la région et à retenir les services d'un représentant; on leur recommande aussi de faire appel aux services de promotion du commerce international du consulat général du Canada à Dallas, dont le territoire recouvre toute la région du sud-ouest.

Communiquer avec le consulat canadien à Dallas, 750 N. St. Paul, Suite 1700, Dallas, Texas, 75201, U.S.A., tél. : (214) 922-9806; fax : (214) 922-9815. Les fabricants de vêtements doivent s'adresser à Sally Nobleman et les fabricants d'articles cadeaux, à Gloria Coley.

Modification importante des exigences douanières américaines en matière d'importation

Depuis le 16 mai 1997, le Service américain des douanes exige de tout importateur américain qu'il précise de quelle province viennent les marchandises importées du Canada.

À la demande du Canada, les autorités américaines ont ajouté à leur formulaire de déclaration d'importation CF7501 une case dont le contenu renseignera le Canada au sujet de l'origine des biens exportés vers les États-Unis comme le font les données similaires que l'on retrouve dans le formulaire canadien de déclaration B13A au sujet des exportations vers des pays autres que les États-Unis.

Il est essentiel que l'exportateur canadien fournisse des renseignements

précis à l'importateur américain au moment de l'expédition afin que la déclaration d'importation américaine indique l'origine exacte des marchandises.

Ces données constituent un facteur essentiel dans le calcul des résultats du commerce international du Canada. Statistique Canada les utilise pour faire le bilan des exportations et pour établir le produit intérieur brut de chaque province. Le gouvernement et le secteur privé ont absolument besoin de connaître les

chiffres provinciaux pour suivre l'évolution des exportations, négocier des ententes commerciales, formuler une politique d'exportation et en évaluer l'efficacité.

Pour obtenir plus de précisions, communiquer avec Flavio Pollarolo, Section de la politique d'exportation, Rapports, Division de la mainlevée et de l'examen, Revenu Canada, édifice Connaught, 555, avenue Mackenzie, Ottawa (Ontario) K1A 0L5, tél. : (613) 954-6850; fax : (613) 957-9717.

Entente aidant les exportateurs canadiens à s'adapter aux changements apportés au système d'achats de l'État fédéral américain

La lettre d'entente signée le 24 avril dernier par l'Office of the Undersecretary of Defense of the United States (ODUSD) et par la Corporation commerciale canadienne (CCC) aidera les entreprises canadiennes désireuses de vendre leurs produits aux organismes fédéraux américains à s'adapter aux changements adoptés dans le cadre de la réforme du système d'achats de l'État fédéral américain.

Dans le cadre de ce programme, toutes les entreprises qui veulent faire des affaires avec l'État fédéral américain doivent s'inscrire dans une nouvelle base de données centrale (le Central Contractor Registration (CCR) System). Les entreprises qui veulent proposer leurs produits au U.S. Department of Defense ont jusqu'au 30 septembre au plus tard pour satisfaire les modalités d'inscription. Une fois inscrites, les entreprises peuvent vendre leurs produits à tout organisme fédéral américain.

L'entente permet aux entreprises canadiennes qui font déjà affaire avec des organismes fédéraux américains de passer par la CCC pour renouveler leur inscription et pour s'assurer qu'elles

respectent les nouvelles règles mises en place dans le cadre de la réforme. La CCC peut également aider les fournisseurs canadiens potentiels à s'inscrire dans la nouvelle base de données.

D'après le vice-président exécutif de la CCC, Douglas Patriquin, l'entente assure aux entreprises canadiennes le même accès que celui dont elles ont joui jusqu'à maintenant. D'ajouter M. Patriquin, « Au fur et à mesure que progressera la réforme du système d'achats de l'État américain, les entreprises canadiennes constateront que les règles deviennent plus simples et plus claires. Le travail de la CCC consistera, d'une part, à veiller à ce que les fournisseurs canadiens connaissent la marche à suivre et, d'autre part, à aider

ces derniers à exploiter les possibilités que leur offre le nouveau système. »

Les entreprises canadiennes qui veulent s'inscrire dans la base de données CCR peuvent le faire par elles-mêmes, par courrier électronique, ou en passant par la CCC. La CCC est une société de la Couronne dont le mandat est de favoriser les échanges commerciaux, en aidant les exportateurs canadiens à définir et à exploiter les possibilités d'exportation qui leur sont offertes partout dans le monde, par les organismes publics surtout.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Alex Papadakis, à la CCC, dont voici les coordonnées : tél. : (613) 996-0034; fax (613) 995-2121, courriel : info@ccc.ca

La plus importante mission agroalimentaire d'Équipe Canada au Japon

En mars dernier, l'ex-ministre de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire, Ralph Goodale, a dirigé la plus importante mission agroalimentaire d'Équipe Canada au Japon. À cette occasion, les membres de la mission ont rencontré leurs homologues japonais et participé à la foire commerciale Foodex 97 et à l'exposition solo de produits alimentaires canadiens.

La mission comptait des représentants de vingt-sept entreprises et organismes agroalimentaires ainsi que des représentants d'une université. M. Goodale était accompagné du ministre de l'Agriculture, des Pêches et de l'Alimentation de la Colombie-Britannique, Corky Evans, du ministre de l'Agriculture et des Forêts de l'Île-du-Prince-Édouard, Eric Hammill, de cadres supérieurs d'Agriculture et Agroalimentaire Canada et de représentants de huit ministères provinciaux.

Durant leur séjour à Tokyo, les membres de la mission ont participé à une série intensive de rencontres en groupe et à titre individuel. M. Goodale, accompagné de divers membres de la mission, a rencontré ses homologues japonais, des représentants de l'office des produits alimentaires du Japon, le président de Daiei (la plus importante chaîne de magasins de détail du Japon), des participants à la mission sur les produits alimentaires transformés de Keidanren, venue au Canada en 1996, et des membres exécutifs des quatre grands organismes de commerce agricole.

Tous les membres de la mission ont visité la foire commerciale Foodex, la plus importante foire annuelle de boissons et de produits alimentaires, qui se tenait à Tokyo du 11 au 14 mars. La foire a attiré plus de 1 600 exposants — dont 1 200 représentaient des entreprises non japonaises — et près de 90 000 visiteurs.

Pour la quinzième année, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international a parrainé un pavillon canadien où étaient présentés les produits de vingt-deux entreprises et où s'est faite la promotion des produits alimentaires et des boissons sous le

thème Canada Daishizen No Megumi (Le Canada : un pays comblé par la nature). Les entreprises participantes ont établi des liens avec un total de 543 clients éventuels sérieux.

Aussitôt après la clôture de la foire commerciale Foodex 97, bon nombre des exposants canadiens se sont rendus à Osaka pour présenter leurs produits à la onzième exposition solo des produits alimentaires canadiens, d'une durée de deux jours, tenue dans le marché régional de Kansai, le plus important du Japon.

Le 13 mars, M. Goodale a été l'hôte conjoint d'une réception tenue à l'ambassade du Canada sur le thème « Le Canada : un pays comblé par la

nature ». La réception a attiré plus d'une centaine de Canadiens et plus de trois cents invités représentant des entreprises japonaises d'importation et de transformation des produits alimentaires, des instituts de recherche, des médias et du gouvernement. Dans son allocution, M. Goodale a souligné la haute priorité que le secteur agroalimentaire canadien accorde à la réalisation de partenariats en matière de commerce et d'investissement avec le Japon, un marché dont il reconnaît l'importance cruciale.

Durant son séjour à Tokyo, M. Goodale a également inauguré le premier colloque canadien en matière de sécurité

Voir page 10 — Mission agroalimentaire

Le vieillissement de la population au Japon

Un nombre de plus en plus grand d'entreprises canadiennes font mentir la croyance selon laquelle le Japon serait un marché trop difficile à percer. Leur secret? Elles ont eu l'idée de desservir un créneau de marché surgi du vieillissement de la population (koreika).

On sait que bon nombre de pays industrialisés ont une population vieillissante; toutefois, au Japon, ce vieillissement de population se produit à un rythme plus accéléré que dans les autres pays en raison de la baisse du taux de natalité, de l'explosion démographique de l'après-guerre et du fait que le pays affiche le taux de longévité le plus élevé au monde. Selon les données du ministère japonais de la Santé et du Bien-être social, d'ici l'an 2025, le quart de la population du pays aura plus de 65 ans, comparativement à 15 % actuellement.

Ce koreika multiplie les occasions pour le Canada de s'affirmer comme

exportateur international — par exemple, dans les domaines des produits pour les soins de santé et des instruments médicaux. Plusieurs entreprises canadiennes ont déjà découvert ce marché et ont entrepris de modifier la taille et la forme de leurs produits pour répondre aux besoins des consommateurs japonais âgés. Parmi les produits actuellement en demande, citons les appareils de locomotion (déambulateurs et fauteuils roulants), les articles pour le sommeil (lits et matelas), les couches jetables pour adultes, l'équipement de surveillance et autres articles pour les

Voir page 7 — Le vieillissement

Représentation d'entreprises à bord d'un navire en partance pour l'Afrique et l'Amérique du Sud

Les entreprises canadiennes se voient offrir une occasion unique d'exposer leurs produits à bord de HMCS *Halifax*, qui doit faire escale dans des ports d'Afrique du Sud et d'Amérique du Sud cet automne. Le HMCS *Halifax*, premier navire des 12 frégates canadiennes de la classe *Halifax*, entreprendra une navigation internationale de quatre mois le 18 août 1997. Il devrait être au Cap, à peu près du 9 au 14 septembre, et à Simmonstown, à peu près du 18 au 21 septembre. Il y a aussi des escales

prévues en octobre et en novembre dans des ports d'Argentine, de l'Uruguay et du Brésil.

Bien que cette navigation ait un objectif d'abord opérationnel, des réceptions et des visites sont prévues pour les personnes qui voudront monter à bord pour prendre connaissance de la technologie canadienne. Les entreprises qui exposent leurs produits à bord pourront également utiliser le navire comme moyen unique de commercialiser de l'équipement ne se trouvant pas à bord mais pou-

vant intéresser des clients étrangers. Les missions du Canada à l'étranger et le ministère de la Défense nationale collaborent à l'organisation des manifestations, les entreprises canadiennes participantes assumant les coûts supplémentaires.

Pour plus de renseignements ou pour participer, communiquer avec M^{me} Hilary Curran-Allen, Équipe l'Asie, le Moyen-Orient et l'Afrique, Ministère de la Défense nationale; tél. : (613) 996-9741; fax : (613) 995-2305.

Nouvelles conventions fiscales avec la Russie et l'Inde

Le nouvel Accord Canada-Russie en matière d'impôts sur le revenu, signé à Ottawa le 5 octobre 1995, et un accord semblable conclu entre le

Canada et l'Inde et signé à Delhi le 11 janvier 1996, sont entrés en vigueur en mai 1997.

L'Accord entre le Canada et la Fédé-

ration de Russie et celui entre le Canada et la République de l'Inde contiennent des dispositions pour prévenir la double imposition et empêcher l'évitement fiscal eu égard aux impôts sur le revenu et sur le capital.

Les dispositions des deux accords auront un effet

- sur l'impôt retenu à la source sur les sommes versées ou créditées à des non-résidents le ou après le premier jour de janvier 1998;
- sur les autres impôts pour les années d'imposition commençant le ou après le premier jour de janvier 1998.

Après le démantèlement de l'U.R.S.S., la Fédération de Russie et le Canada ont convenu, conformément au droit international, que l'Accord Canada-U.R.S.S. en matière d'impôts sur le revenu continuerait de s'appliquer jusqu'à l'établissement d'un nouvel accord.

Pour plus de renseignements, communiquer par la ligne de demande de renseignements des entreprises au Bureau international des services fiscaux de Revenu Canada; tél. : (613) 954-9681; fax : (613) 941-2505 ou 941-9776.

Le vieillissement de la population au Japon *(Suite de la page 6)*

soins de santé à domicile.

Le marché japonais du mobilier importé est également en pleine croissance. En concevant des articles pour ce marché, les manufacturiers canadiens devront garder à l'esprit le fait que les Japonais âgés sont de plus petite taille.

Le vieillissement de la population au Japon ouvrira également des débouchés indirects. Laisance financière des Japonais âgés et leur tendance à voyager de plus en plus à l'étranger sont des facteurs que le secteur canadien du tourisme pourrait mettre à profit. Chez les couples retraités, il est de plus en plus courant, en dépit de la faiblesse du yen, de s'offrir une « lune d'argent ».

L'accès aux destinations touristiques recherchées — les montagnes Rocheuses, Whistler, les chutes du Niagara, l'Île-du-Prince-Édouard et les autres coins du Canada attrayants de par leur beauté sauvage — devrait être repensé de façon à offrir davantage d'espaces sans contrainte.

De façon générale, les exportateurs canadiens intéressés par le marché japonais devront être conscients du fait que ce dernier est en pleine transformation, conséquence du vieillissement de la population.

Pour des renseignements plus détaillés sur le marché japonais, communiquer avec la Direction du Japon, MAECI, tél. : (613) 992-6185, fax : (613) 943-8286.

WIN Exports aide les délégués commerciaux à vous aider

Les délégués commerciaux et les agents de commerce partout dans le monde ne tarissent pas d'éloges sur la base de données WIN Exports. Ils voient dans cette base de données un outil essentiel leur permettant d'offrir des services qui procurent un avantage concurrentiel aux exportateurs canadiens. Grâce à WIN Exports, délégués et agents commerciaux ont instantanément accès à des renseignements clés sur les entreprises canadiennes.

Ce qui donne à la base de données WIN Exports toute sa valeur, c'est que ce sont les entreprises elles-mêmes qui fournissent les renseignements mis en mémoire. Comme l'a souligné M. Bill Stolz, agent de commerce au consulat du Canada à Atlanta, l'information la plus précieuse sur l'entreprise figurant dans la base de données est le profil de cette dernière.

Avec un profil précis et détaillé, les agents de commerce peuvent, d'une part, mettre des importateurs, des responsables de l'identification de produits et des représentants des ventes locaux en relation avec les bonnes entreprises canadiennes et, d'autre part, communiquer avec les exportateurs canadiens pour leur signaler des foires commerciales susceptibles de les intéresser. Les délégués commerciaux se servent également de ce profil pour promouvoir les entreprises sur les marchés locaux. En effet, le profil d'une entreprise et d'autres renseignements peuvent aisément être imprimés et transmis à de très nombreux acheteurs potentiels dans une région.

Pour montrer à quel point il est important pour une entreprise de mettre à jour les renseignements qui la concernent dans WIN Exports, M. Stolz donne l'exemple d'une société montréalaise, Deco Design (Mobilier) Inc. En septembre 1996, la directrice des exportations de la société se rendait au consulat du Canada à Atlanta où elle a tout de suite suivi le conseil de M. Stolz : mettre à jour les données concernant sa société et rédiger un bon profil d'entreprise. Avec ces renseignements en mains, M. Stolz a pu trouver un importateur potentiel à Puerto Rico. D'affirmer M. Stolz : « Cet importateur était à ce point impressionné par le produit de Deco Design qu'il a fait une commande dès le mois suivant. Et les chances sont excellentes qu'il renouvelle ses achats. »

M. Stolz souligne que la base de données WIN Exports permet en outre aux agents de commerce de retracer les services fournis aux entreprises et, au besoin, d'effectuer un suivi. « Nous pouvons, indique M. Stolz, récupérer des messages envoyés par télécopieur, vérifier les notes prises pendant des conversations téléphoniques, mettre à jour le fichier d'un client pour que ce dernier fasse état des nouveaux produits ou services de l'entreprise, recommander de nouvelles méthodes de vente, de nouveaux circuits de distribution, et bien d'autres choses encore. »

Et il y a beaucoup d'autres façon dont WIN Exports peut aider les délégués commerciaux à aider votre entreprise. Pour

M. Peter MacArthur, délégué commercial à Hong Kong, le télécopieur WIN Exports est devenu le système nerveux central du bureau : « Il nous permet de diffuser aux entreprises inscrites dans WIN Exports de l'information commerciale et des renseignements sur les marchés et cela, d'une manière qui est rapide, ciblée et efficace. Afin de mieux joindre les exportateurs, expérimentés ou nouveaux, nous sommes en train de créer une nouvelle série de courtes études de marché sur Hong Kong, lesquelles porteront sur trois secteurs d'activité (agriculture, technologies de l'information et équipements médicaux). Ces études, qui se consultent facilement et suivent la même présentation, seront transmises directement par WIN Exports à des centaines de clients. »

Le consulat général du Canada à Minneapolis a su exploiter avantageusement le service de télécopie de WIN Exports : il a invité des entreprises à participer à une mission dans le secteur de la défense, qui a eu lieu en octobre 1996 au Colorado. Deux semaines après l'envoi des invitations aux entreprises concernées inscrites dans WIN Exports, quatre-vingts s'étaient montrées intéressées à participer (pour identifier ces entreprises, on s'est servi de la fonction de recherche par produit de la base de données). Pour que la mission donne les meilleurs résultats possibles, il a fallu limiter à douze le nombre d'entreprises participantes. Mais la porte a maintenant été ouverte et toutes les entreprises intéressées peuvent tenter d'exploiter les débouchés sur ce marché.

M. Thomas Oommen, délégué commercial à l'ambassade du Canada à Paris, a constaté à quel point il était pratique de pouvoir faire des recherches par mot clé dans les profils d'entreprise lorsqu'il a voulu inviter des entreprises canadiennes à participer à la foire commerciale Expolangues. Grâce à cette recherche, c'est le Canada qui, de tous les pays participants, avait le contingent le plus nombreux.

Comme le signale M. Oommen : « Si votre entreprise n'est pas inscrite dans WIN Exports, nous ne savons pas qu'elle existe. Et si nous n'avons pas votre profil d'entreprise, nous ne pouvons pas vous trouver. »

Si vous voulez mettre à jour les renseignements relatifs à votre entreprise dans WIN Exports ou si vous voulez en savoir davantage sur WIN Exports, composer le 1-800-551-4WIN (4946) ou le (613) 944-4946, ou encore consulter le site Web : <http://www.infoexport.gc.ca>

Les entreprises sortent gagnantes avec WIN

Des entreprises de partout au Canada découvrent les avantages de s'inscrire à la base de données de WIN Exports du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international : ventes accrues, nouveaux partenaires, invitations à soumissionner, invitations à participer à des missions commerciales, annonces de foires commerciales et de colloques... et ainsi de suite. Les entreprises ne manquent pas d'exprimer leur satisfaction à cet égard; voici quelques commentaires dithyrambiques au sujet de WIN.

Fell-Fab Products, de Hamilton (Ontario), qui exporte 70 % de sa production, s'est inscrite à WIN Exports dès que la base de données a été accessible au public. Selon Don R. Fell, du service du marketing international, des demandes de prix affluent de partout dans le monde du fait que le profil de l'entreprise figure dans la base de données; les demandes les plus récentes sont venues notamment d'Angleterre, de Turquie et d'Italie. De dire Fell : « Quiconque est intéressé à exporter rate de belles occasions s'il n'est pas inscrit à WIN Exports ».

Murray Van Norman, de Western Lightning Protection à Winnipeg, abonde dans le même sens. En tant que petit fabricant de systèmes de paratonnerres spécialisés, l'entreprise se doit d'explorer des marchés étrangers pour assurer son expansion. « En février 1997 », raconte Norman, « nous avons suivi le conseil d'un agent de Diversification de l'économie de l'Ouest et nous avons fourni à WIN Exports un profil complet de l'entreprise qui décrivait à grands traits l'expertise de notre société. » Et il ajoute : « Quelques semaines plus tard, nous avons reçu une demande de proposition d'une société européenne. C'est une belle occasion qui

s'offre à notre entreprise. »

WIN est profitable pour les entreprises canadiennes qui pénètrent le marché fort concurrentiel de Chicago. Ainsi, selon Horst Voight, ingénieur de fabrication chez Knight Consulting Engineers de Chicago : « Munis d'une liste de fournisseurs canadiens qualifiés tirée de la base de données de WIN Exports, nous avons pu répondre en moins d'une journée à une importante demande de soumissions. » Avec l'aide du consulat canadien à Chicago et de WIN Exports, des fabricants canadiens de remorques plateau ont soumissionné et se verront bientôt accorder un contrat faramineux. De dire Voight : « Aucun autre consulat ne pouvait réagir aussi rapidement que le consulat canadien. Le Canada est vraiment à l'avant-garde. »

De même, grâce à WIN, le consulat de Chicago a pu aider Le Bon Croissant Company, une boulangerie de l'Ontario, à établir une alliance avec un distributeur local. L'entreprise ne se contente pas de fabriquer et de vendre des croissants sur le marché américain; elle a étendu ses activités au marché japonais.

John E. Garroway, président et directeur général de Multi Mesh Distribution Inc., un fabricant de produits

saisonniers, vante les mérites de WIN Exports, qui a aidé grandement l'entreprise à trouver les marchés qu'elle cherchait... et qui l'a aidée aussi à se développer. « Grâce à WIN Exports », de dire Garroway, « nous avons pu participer à des réunions en compagnie de délégués commerciaux dans nos marchés cibles ». Et il ajoute : « Sous l'effet de l'accroissement de notre activité commerciale, notre effectif, qui variait auparavant entre 15 et 20 employés saisonniers, est passé maintenant à 34 membres. »

Les entreprises inscrites à WIN Exports ont pu par ailleurs trouver des marchés à l'étranger grâce aux services du Centre des occasions d'affaires internationales. Par exemple, Knight Trailer Company Inc. s'est vu accorder un contrat pour expédier des conteneurs en aluminium au Japon. Telcom Research a vendu récemment un compositeur automatique de numéros à une société suisse. Apotex Incorporated est adjudicataire pour la fourniture de comprimés de terféna-dine à Hong Kong. Fiberbuilt[®] Manufacturing Inc. a obtenu d'une société australienne un contrat pour la fourniture de ses systèmes brevetés « Long Fibre Golfmat ».

À la recherche de débouchés extérieurs?

Assurez-vous d'être inscrit dans la banque de données du réseau WIN Exports que les délégués commerciaux à l'étranger utilisent pour promouvoir le savoir-faire de votre entreprise aux acheteurs étrangers. Pour obtenir un formulaire d'inscription, télécopiez votre demande au 1-800-667-3802; ou téléphonez au 1-800-551-4WIN (613-944-4WIN à partir de la région de la capitale nationale).



Un logiciel venu de Calgary a la cote

Si la société EFA Software Services Ltd. connaît tant de succès dans le monde avec sa suite de gestion boursière SEMS, c'est qu'elle a su déceler les promesses des marchés en développement et de ceux des pays nouvellement affranchis du communisme, et bâtir un fructueux partenariat avec le gouvernement canadien.

Ayant déjà lancé au delà de 20 projets dans le monde, EFA a fait ses preuves dans le domaine de l'automatisation des places boursières de petite et moyenne envergure. Elle ne comptait au départ que sur son fondateur, qui créait des logiciels pour l'Alberta Stock Exchange; aujourd'hui, ses 70 employés montent des logiciels personnalisés pour une clientèle provenant de Slovaquie, de Roumanie, de Palestine, de l'Inde, du Pakistan, de l'Afrique occidentale et des Antilles.

« Avec l'avènement de la libre entreprise et la chute du communisme, affirme son fondateur et président Dave Ewasuik, nous avons cru pouvoir aider ces pays à automatiser leurs bourses, afin qu'elles soient en mesure de soutenir l'accroissement des transactions. »

Un succès sans précédent

EFA est devenue le principal fournisseur mondial de systèmes boursiers informatisés et, en 1996, son succès à l'étranger lui a valu un des prix décernés par la Calgary Economic Development Authority.

La preuve définitive de sa réussite réside cependant dans le bilan de ses projets. Au Pakistan, par exemple, le nombre des transactions quotidiennes réalisées à la Bourse de Lahore est passé de 950 à 2 000, tandis que les activités de la Bourse de Bucarest se sont accrues de 1 400 %.

L'appui du gouvernement

Ce sont des résultats que EFA aurait eu peine à atteindre sans l'aide du gouvernement canadien, selon son vice-président Geoff Thompson. « La participation du gouvernement a été un facteur clé de notre succès à l'étranger », ajoute-t-il.

Selon lui, tous les services du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, ainsi que les délégués commerciaux à l'étranger et dans les centres de commerce international, ont soutenu

EFA dans ses visées d'expansion.

« Parfois, il suffit que quelqu'un de l'ambassade lance : Mais oui! Je connais une entreprise canadienne qui peut vous aider! »

Même les sommes que le gouvernement consacre à la participation aux congrès et foires contribuent à la création de relations commerciales, affirme M. Thompson.

Grâce au Programme de développement des marchés d'exportation, EFA a pu se rendre à la Conférence sur les technologies d'échange de l'Asie-Pacifique, qui s'est tenue à Hong Kong en 1995 et qui s'accompagnait d'une foire commerciale. C'est là qu'a eu lieu la rencontre avec les représentants de la Bourse de Lahore qui ont finalement adopté le système informatisé EFA.

Cette dernière s'est également associée au gouvernement canadien pour

solliciter des marchés soit grâce à l'aide financière directe de l'Agence canadienne de développement international (ACDI), soit en profitant de l'appui d'organismes comme la Banque asiatique de développement et la Banque interaméricaine de développement, dont le Canada est membre.

« Les fonds de l'ACDI (environ 350 000 \$ depuis trois ans) servent à financer les transferts de connaissances, la formation par exemple, entre EFA et son client », affirme Don Gleason, directeur du Service des finances de l'entreprise.

Il souligne aussi que EFA fournit le savoir-faire, le personnel, le matériel et, bien évidemment, les logiciels.

Pour plus de précisions, communiquer avec Dawn Lee, tél. : (403) 294-6926; fax : (403) 265-2893; adresse électronique : efa@efasoftware.com.

Mission agroalimentaire *(Suite de la page 6)*

des produits alimentaires tenu en dehors du Canada. Ce colloque avait pour but de rassurer une fois de plus les importateurs et les consommateurs japonais quant à la salubrité et à la qualité supérieure des produits alimentaires et des boissons d'origine canadienne. L'auditoire s'est avéré plus important que ce à quoi l'on s'attendait. Le colloque a attiré plus de cent douze participants japonais représentant des entreprises importatrices de produits alimentaires, des entreprises de transformation des produits alimentaires et des boissons, des associations connexes, des grands hôtels, des organismes de recherche, ainsi que la faculté agricole d'une université. Il a aussi accueilli des fonctionnaires chargés de la réglementation envoyés par le ministère de l'Agriculture, des Forêts et de la Pêche et le ministère de la Santé et du Bien-être social. Le colloque a été couvert par trente-quatre représentants de médias.

Le Japon continue d'être le plus important importateur outre-mer de produits alimentaires, de poissons et fruits de mer et de boissons d'origine canadienne; ses importations sont supérieures à celles de l'ensemble des pays européens. Le Japon est le plus important importateur de produits alimentaires à l'échelle mondiale. Les récentes expositions alimentaires et la mission agroalimentaire d'Équipe Canada étaient les événements cruciaux d'une série d'activités visant à accroître la présence canadienne sur ce marché essentiel.

Pour des renseignements sur les autres initiatives concernant le marché agroalimentaire ou le marché du poisson et des fruits de mer japonais, communiquer avec la Direction du Japon, MAECI, tél. : (613) 992-6185.

Occasions d'affaires

Le Centre des occasions d'affaires internationales (COAI) du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) et d'Industrie Canada a reçu les appels d'offres résumés ci-dessous. Pour plus de renseignements, communiquer avec la personne responsable du COAI dont le nom figure à la fin de chaque énoncé, sans oublier d'indiquer le numéro de dossier pour un service plus rapide.

Les exportateurs canadiens qui ont besoin d'aide pour rédiger les documents exigés pour les appels d'offres internationaux peuvent recourir aux services de la Corporation commerciale canadienne (CCC) et tirer profit de l'expertise de son personnel en matière de contrats internationaux. La société d'État a ses bureaux au 50, rue O'Connor, bureau 1100, Ottawa (Ontario), K1A 0S6; tél. : (613) 996-0034, fax : (613) 995-2121.

BANGLADESH — L'organisme d'exécution responsable de la partie A du troisième projet de gaz naturel, Bangladesh Gas Fields Co. Ltd., a lancé un appel d'offres, en vertu d'un prêt de la Banque asiatique de développement, pour la fourniture et l'installation de deux usines sur patins pour le traitement de gaz de type glycol (triéthylèneglycol), chacune ayant une capacité de 75 MMSCFD, et de réseaux collecteurs de gaz et autres installations connexes. Ces usines clés en mains seront situées dans le champ de gaz de Habiganj. La date d'échéance des soumissions est fixée au 15 août 1997. Communiquer avec Bruce Bakun, fax : (613) 996-2635, en mentionnant le numéro de dossier 970505-00378 du COAI.

BOTSWANA — L'Office des télécommunications du Botswana [Botswana Telecommunications Authority] a lancé un appel d'offres pour obtenir deux ensembles de licences en matière de services de télécommunications mobiles (GSM). Les droits relatifs à l'appel d'offres doivent être acquittés d'ici le 31 juillet 1997. La date de clôture pour la réception des dossiers de soumission est fixée au 7 août 1997. Communiquer avec Louise Cardinal, fax : (613) 996-2635, en indiquant le numéro de dossier 970522-00552 du COAI.

BULGARIE — KVM - S.A. Plovdiv a lancé un appel d'offres, en vertu d'un prêt du Fonds pour la coopération économique d'outremer du Japon, pour la conception technique, l'acquisition et la fourniture de l'ensemble des équipements et du matériel ainsi que la construction et la

mise en service, aux termes d'un contrat clés en mains à montant forfaitaire, d'une fonderie de minerai plombo-zincifère dans le cadre d'un projet de réduction de la pollution industrielle. Les soumissionnaires doivent avoir au moins 10 ans d'expérience dans la conception et la construction d'installations industrielles. La date d'échéance des soumissions est fixée au 19 août 1997. Communiquer avec Catherine Hansen, fax : (613) 996-2635, en mentionnant le numéro de dossier 970515-00452 du COAI.

INDE — Sardar Sarovar Narmada Nigam Limited (entreprise appartenant à 100 % à l'État de Gujarat) invite les entreprises à lui soumettre des propositions scellées dans le cadre d'un appel d'offres en vue de la construction, en deux temps, de cinq postes de pompage clés en mains. Le projet comprendra les travaux que voici : conception, génie, fabrication, approvisionnement, livraison sur le site, entreposage, construction, essai et mise en service, et exploitation pendant une période de deux ans de toutes les installations (y compris les installations mécaniques et électriques et les ouvrages de génie civil) pour les cinq postes de pompage qui devront être aménagés en deux temps. Le dossier d'appel d'offres coûte 500 \$ US. La date limite pour la réception des propositions est le 20 août 1997. Communiquer avec Andrée Faubert, fax : (613) 996-2635, indiquant le n° de dossier 970602-00631 du COAI.

IRAN — Le plus important fabricant de véhicules du pays, Iran Khodro Company, a émis un appel d'offres en vue de la

livraison de deux lignes d'usinage complètes de vilebrequins et d'arbres à cames; le volume de production de chacune des lignes sera de 100 000 pièces par année. La date de clôture pour la réception des dossiers de soumission est fixée au 1^{er} août 1997. Communiquer avec Andrée Faubert, fax : (613) 996-2635, en indiquant le numéro de dossier 970521-00525 du Centre du COAI.

VIETNAM — Le Comité national de la population et de la planification familiale à Hanoi a lancé trois appels d'offres pour la fourniture d'équipement médical varié. On peut se procurer les documents d'appel d'offres moyennant le versement d'une somme de 100 \$ US (non remboursable) par dossier. La date limite pour le dépôt des soumissions est le 30 juillet 1997. Communiquer avec Louise Cardinal, fax : (613) 996-2635, indiquant le numéro de dossier 970605-00679 du COAI.

VIETNAM — La Société d'approvisionnement en eau d'Hô Chi Minh-ville demande des soumissions cachetées pour la fourniture de tuyaux en fonte ductile et raccords connexes, de tuyaux en pvc et raccords connexes, d'appareils de robinetterie et de tampons de regard, de compteurs d'eau, de bornes d'incendie et de branchements de service. Les soumissionnaires peuvent faire une proposition pour un ou plusieurs des dossiers ci-dessus ou pour tous les dossiers. La date limite pour le dépôt des soumissions est le 15 août 1997. Communiquer avec Andrée Faubert, fax : (613) 996-2635, indiquant le numéro de dossier 970605-00678 du COAI.

Conférence/exposition de technologie de l'information axée sur le secteur de la réseautique

JOHANNESBURG, AFRIQUE DU SUD — NETWORLD+LANDABA '97, qui aura lieu du 8 au 10 octobre 1997, est la quatrième conférence/exposition annuelle sur la technologie de l'information en Afrique australe et sera la principale manifestation de son genre dans la région en 1997.

L'exposition NETWORLD, qui s'adresse expressément à l'industrie de la réseautique, a plus que doublé le nombre de ses visiteurs en 1996 et devrait, cette année, attirer plus de 10 000 visiteurs du milieu des affaires. La conférence

LANDABA, qui a lieu en même temps, présentera des conférenciers qui parleront de diverses questions ayant trait à la bureautique communicante.

Le marché sud-africain des technologies de l'information (TI), vingtième en importance dans le monde, avait une valeur de 4,5 milliards de dollars en 1996, et il enregistre une croissance de plus de 20 % par an. Le stand du Canada à NETWORLD+LANDABA '97 offre aux entreprises canadiennes qui veulent en profiter une excellente occa-

sion de faire connaître leurs produits et services et de rencontrer des décideurs importants de l'industrie pour discuter avec eux de possibilités commerciales.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M^{me} Ronelle de Wet, section commerciale, Johannesburg; tél. : (011-27-11) 442-3130; fax : (011-27-11) 442-3325; ou avec M. Kapil Madan, Direction de l'Afrique orientale et australe, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international; tél. : (613) 944-8134; fax : (613) 944-7437.

L'exposition de l'aéronef à voilure tournante prête à décoller au Royaume-Uni

LONDRES, ROYAUME-UNI — Les entreprises canadiennes sont invitées à participer, avec le haut-commissariat du Canada, à Helitech — principale exposition de la technologie et de l'exploitation des hélicoptères en Europe —, qui doit avoir lieu à l'aérodrome de Redhill, près de l'aéroport de London-Gatwick, du 30 septembre au 3 octobre 1997.

Tandis que les autres salons de l'aéronautique qui ont lieu en Europe, par exemple l'exposition de Farnborough et le Salon de l'aéronautique de Paris, sont consacrés principalement à l'aviation à voilure fixe, le haut-commissariat considère Helitech comme la manifestation spécialisée dans l'aviation à voilure tournante.

En 1995, le nombre de visiteurs a été de 20 % plus élevé qu'en 1993 : 11 000 personnes étant venues de 91 pays pour assister à cette exposition, on peut considérer que le secteur de l'hélicoptère est en croissance en Europe. Ce chiffre montre aussi l'importance de cette exposition sur le marché de l'Europe, de l'Afrique et du Moyen-Orient.

Les entreprises peuvent participer à l'exposition soit en y ayant leur propre stand, soit en y faisant parvenir du matériel de promotion à exposer dans

le stand du haut-commissariat. Les demandes de participation seront acceptées dans l'ordre de leur arrivée. La date limite pour les demandes de participation est le 31 juillet.

Pour obtenir un stand individuel, communiquer avec Kelly Knight, Kalliman Associates, Abbotsford, C.-B.; tél./fax : (604) 702-1156.

Pour participer par l'envoi de matériel promotionnel, communiquer avec Lisa Traverse, haut-commissariat du Canada, 1, Grosvenor Square, Londres, Royaume-Uni, W1X 0AB; tél. : (44 171) 258-6654; fax : (44 171) 258-6384; courrier électronique : lisa.traverse@ldn02.x400.gc.ca

La foire internationale de l'industrie pétrolière et gazière à Dubai

DUBAI, ÉMIRATS ARABES UNIS — La huitième foire internationale de l'industrie de l'exploitation pétrolière, gazière et pétrochimique à terre et en mer des pays arabes du Golfe aura lieu du 18 au 22 octobre 1997. Soutenu par le ministère des Ressources pétrolières et minérales des Émirats arabes unis, l'Arab Oil and Gas Show a attiré au delà de 1 000 entreprises venant de plus d'une trentaine de pays depuis sa création en 1984. L'édition de 1997 permettra aux fournisseurs de présenter une gamme complète de technologies, de services et de matériel liés à l'exploration, à l'extraction, à la transformation, au stockage et au transport du pétrole et du gaz. Les pays du Golfe renferment près des deux tiers des réserves prouvées de pétrole à l'échelle mondiale et ils constituent probablement le marché le plus lucratif au monde pour les fournisseurs de technologies et de matériel spécialisés.

Pour plus d'informations, ou pour s'inscrire, communiquer avec Cosmos Pacific Investment and Consulting Inc., 2628, Granville Street, Vancouver (C.-B.), V6H 3H8; tél. : (604) 263-6146; fax : (604) 263-1652.

Londres, port d'escale pour l'exposition internationale de défense maritime

GREENWICH, LONDRES, ROYAUME-UNI — Le haut-commissariat du Canada à Londres invite les entreprises canadiennes à participer à l'International Maritime Defence Exhibition and Conference - IMDEX EUROPE 1997 (exposition/conférence internationale de défense maritime).

Considérée comme la principale exposition de défense maritime en Europe, IMDEX EUROPE offre à l'industrie océanique canadienne, respectée dans le monde, une excellente occasion de se faire connaître sur la scène internationale.

IMDEX EUROPE est de plus en plus fréquentée, particulièrement depuis qu'elle a lieu à Londres, où les navires peuvent accoster et être vus par les visiteurs. En 1995, l'exposition a accueilli plus d'exposants et de visiteurs qu'en 1993. Il y a eu des exposants de 15 pays et des visiteurs

de 54 pays. Le nombre d'entreprises canadiennes participantes est passé de 11 à 17.

Les entreprises canadiennes peuvent participer à l'exposition soit en y ayant leur propre stand, soit en y faisant parvenir du matériel de promotion à exposer dans le stand du haut-commissariat du Canada. La date limite pour les demandes de participation est le 31 juillet 1997.

Pour obtenir un stand individuel, communiquer avec Isabelle Branson, Spearhead Exhibitions; tél. : (44 181) 949-9222; fax : (44 181) 949-8215. Pour participer par l'envoi de matériel promotionnel, communiquer avec Lisa Traverse, haut-commissariat du Canada, 1, Grosvenor Square, Londres, Royaume-Uni, W1X 0AB; tél. : (44 171) 258-6654; fax : (44 171) 258-6384; courrier électronique : lisa.traverse@ldn02.x400.gc.ca

Salon du commerce international 1997

TORONTO — Le Salon du commerce international 1997 (World Trade '97) qui aura lieu au Skyway Trade and Conference Centre le 23 octobre 1997, coïncidera de nouveau avec le mois canadien de l'exportation et du commerce international.

Plus de 250 exposants représentant une soixantaine de pays sont attendus à ce salon qui réunira des représentants, des distributeurs, des baillants-acheteurs et des recruteurs.

Le Salon du commerce international 1997 devrait intéresser les fabricants canadiens et étrangers qui souhaitent exporter leurs produits et services ou développer les marchés internationaux par l'intermédiaire de représentants et de distributeurs. Durant cet événement, les fabricants pourront rencontrer sur place des représentants et des distributeurs américains et canadiens qui pourraient les aider à pénétrer les marchés où ils ne sont pas encore représentés. Le salon constitue en outre une occasion idéale pour explorer de nouvelles gammes de produits - dont plus

d'un millier seront présentés par le Canada et d'autres pays à travers le monde.

Le salon permet également la participation de fabricants, d'exportateurs et d'entreprises de l'extérieur qui ne peuvent pas y déléguer des représentants. En effet, on invite les entreprises intéressées à envoyer deux catalogues de produits - avec une lettre d'accompagnement et un chèque de 100 \$ fait à l'ordre de la Canadian International Trade Association. Ils seront inclus dans l'exposition des catalogues des produits internationaux à laquelle participeront des représentants expérimentés, qui achemineront aux exposants, immédiatement après la foire, les noms des clients éventuels.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec la Canadian International Trade Association, 2, rue Carlton, Bureau 611, Toronto (Ontario) M5B 1J3, tél. : (416) 351-9728; fax : (416) 351-9911; adresse électronique : lpm@istar.ca; Internet : <http://home.istar.ca/~lpm>

Systems 97, l'exposition de l'Allemagne

MUNICH, ALLEMAGNE — La seizième édition des Foires commerciales internationales et Congrès de la technologie de l'information et des télécommunications - Systems 97 - se tiendra du 27 au 31 octobre 1997. Avec plus de 100 000 visiteurs chaque année, Systems est la plus importante foire commerciale européenne intéressant le dynamique secteur de la technologie de l'information et des télécommunications. L'an dernier, la foire a regroupé plus de 1 700 exposants de 30 pays différents.

Témoin de la spécialisation croissante des marchés et services, Systems est en réalité plusieurs expositions réunies en une même foire, ce qui permet aux visiteurs de dénicher rapidement et facilement l'information qu'ils recherchent.

Voir page 14 — Systems 97

Les fonds fiduciaires d'expertise-conseil commandités par l'ACDI *(Suite de la page 3)*

bles que possible. La priorité est donnée aux activités centrées sur les pays asiatiques.

- **Fonds fiduciaire de l'Europe centrale et de l'Europe de l'Est à la Banque mondiale** (réalimenté en 1995) : Apporte son concours à la sélection, à la préparation et à l'évaluation des projets financés par la banque, et notamment à ceux de nature économique et sectorielle. Ce fonds se spécialise dans les pays de l'Europe centrale et de l'Est et de l'ancienne Union soviétique. Les secteurs considérés prioritaires sont ceux de l'agriculture, de l'énergie, de la privatisation, de l'environnement, des transports, des télécommunications, des services financiers et des activités forestières.
- **Fonds fiduciaire du Canada à la Société financière internationale (SFI)** (réalimenté en 1997) : Cet organe privé de la Banque mondiale apporte son concours aux études de pré-faisabilité et de faisabilité et aux activités d'aide technique et de conseil en général. Les secteurs considérés prioritaires sont ceux du pétrole, du gaz, de l'industrie minière, des services d'infrastructure, de l'environnement et du développement des marchés financiers. Le fonds se concentre sur les activités d'investissement de conseil de la SFI dans les pays et régions du monde où l'on est le plus susceptible de faire appel aux intervenants canadiens par la suite.
- **Fonds fiduciaire à la Banque interaméricaine de développement CANTAP** (réalimenté en 1996) : Finance des services conseils à tous les stades du cycle des projets, de la sélection à l'approbation en passant par les analyses sectorielles, les études de faisabilité et la conception technique détaillée. Les secteurs considérés prioritaires sont ceux de l'environnement, des services d'infrastructure et de la saine gestion publique.

Pour obtenir des renseignements sur les fonds fiduciaires à la Banque mondiale, à la Société financière internationale et à la Banque interaméricaine de développement de même que des conseils pour poser sa candidature en tant qu'expert-conseil, se familiariser avec les programmes destinés aux visiteurs ou mieux connaître le personnel de la Banque, contacter le bureau de liaison avec les institutions financières internationales de l'ambassade du Canada, 501, Pennsylvania Ave, N.W., Washington, D.C. 20001, tél. : (202) 682-7788; fax : (202) 682-7789.

- **Fonds fiduciaire à la Banque européenne pour la recons-**

truction et le développement (réalimenté en 1995) : Les principes de fonctionnement et les priorités de ce fonds sont sensiblement les mêmes que pour le Fonds fiduciaire de l'Europe centrale et de l'Europe de l'Est à la Banque mondiale décrit ci-dessus. Pour en savoir davantage, communiquer avec le bureau du directeur pour le Canada, BERD, One Exchange Square, Londres, Royaume-Uni EC2A 2EH, tél. : (011-44-171) 338-6509; fax : (011-44-171) 338-6062 ou le fonctionnaire principal chargé des projets, division de l'Europe centrale et de l'Europe de l'Est, ACDI, tél. : (819) 994-0225; fax : (819) 994-3669.

- **Fonds fiduciaire à la Banque africaine de développement** (réalimenté en 1996) : Soutien en matière de sélection, de préparation et de mise en oeuvre des projets de la Banque dans les secteurs de l'environnement, des services d'infrastructure et de la santé. Apporte en outre son concours aux travaux économiques et sectoriels et à l'analyse des politiques dans les domaines d'intérêt prioritaire pour l'ACDI, parmi lesquels figurent la lutte contre la pauvreté et les programmes visant à pourvoir aux besoins humains fondamentaux et à assurer une saine gestion publique. Pour en savoir davantage, communiquer avec le gestionnaire principal du programme, Banque africaine de développement, Division des institutions financières internationales, ACDI, tél. : (819) 953-7621; fax : (819) 953-5348.
- **Fonds fiduciaire à la Banque de développement des Caraïbes** (réalimenté en 1996) : Apporte son concours aux travaux d'analyse, de sélection, de préparation et de mise en oeuvre des projets de la banque. Les secteurs considérés prioritaires sont ceux de la lutte contre la pauvreté, du développement des ressources humaines et de la protection de l'environnement. Pour en savoir davantage, communiquer avec le haut-commissariat canadien à Bridgetown, à la Barbade, tél. : (246) 429-5767, fax : (246) 429-3876.

Systems 97 *(Suite de la page 13)*

Systems est organisé par Messe München International au Centre des expositions commerciales de Munich. Les exposants canadiens pourront se réserver une place au pavillon du Canada.

Pour participer au pavillon du Canada, communiquer avec Unilink, 50, Weybright Court, Unit 41, Agincourt (Ontario) M1S 5A8, tél. : (416) 291-6359, fax : (416) 291-0025.

Parution d'une étude sur le marché des aliments transformés au Japon

Le Conseil commercial Canada-Japon (Ottawa) a rendu publique sa dernière étude, *Canada and the Japanese Processed Food Market*. Dans cette étude, on analyse les résultats obtenus par les entreprises canadiennes sur le marché lucratif et en pleine expansion des produits alimentaires transformés au Japon. On y examine également les nouvelles tendances dans ce pays, notamment l'impact que le vieillissement rapide de la population japonaise a sur

les habitudes alimentaires.

Chaque année, le Japon importe du Canada pour plus de 2 milliards de dollars de produits agro-alimentaires. Cette étude est un ouvrage de référence précieux pour les entreprises agro-alimentaires canadiennes qui souhaitent exploiter les débouchés commerciaux au Japon.

Pour de plus amples renseignements ou pour obtenir un exemplaire du rapport, communiquer avec

Martin Thornell au Conseil commercial Canada-Japon, Bureau 903, 75, rue Albert, Ottawa (Ontario) K1P 5E7; tél : (613) 233-4047; fax : (613) 233-2256; CÉ : cjtc@magi.com

Voici Export Manager

Il y a une nouvelle publication qui offre des conseils pratiques aux exportateurs. *Export Manager: A Guide to Export Marketing and Management*, de Morris Ng, traite de tous les aspects fondamentaux de l'exportation, depuis le rôle des agents et la préparation de prix indicatifs à l'exportation jusqu'aux détails des documents d'expédition et à la manière de les remplir, de les enregistrer et de les contrôler. L'ouvrage fait aussi des suggestions aux exportateurs et donne des renseignements utiles sur les usages à respecter dans le monde de l'exportation.

Pour plus de renseignements, communiquer avec James Huang, directeur des ventes, XPO International; tél. : (905) 712-7428; fax : (905) 568-3469. Pour se procurer un exemplaire de l'ouvrage, pour la somme de 39,95 \$ plus les taxes, écrire à l'adresse suivante : XPO International, P.O. Box 2345, 100 City Centre Drive, Mississauga, Ontario, L5B 3C8.

Nouvelle édition de l'Inventaire canadien des contributions sur l'exportation

La deuxième édition de l'*Inventaire canadien des contributions sur l'exportation* a été publié récemment. L'ouvrage recense plus de 1 200 articles, livres, études de cas et vidéos produits entre 1980 et 1995 par des Canadiens ou ayant pour sujet le Canada. L'Inventaire sera intéressant et utile pour les chercheurs et pour les responsables

des politiques dans le milieu universitaire, le secteur public et le monde des affaires. Il est offert sous forme de livre ou de logiciel pour Windows.

Voici l'adresse pour connaître les prix et savoir comment passer une commande : International Business Study Group, fax : (613) 520-2532, courrier électronique : ibsg@business.carleton.ca

APEC (Suite de la page 6)

prises et des accords de partenariat.

Également du 4 au 6 mai, à Calgary, le Conference Board du Canada a réuni plus de 500 dirigeants d'entreprises, du monde de l'éducation, des gouvernements et des communautés de tout le Canada et du monde pour se concentrer sur l'établissement de liens favorisant la collaboration internationale, par l'entremise de partenariats.

Le 8 mai, à Vancouver, l'Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Canada et l'Agence canadienne de développement international ont invité des membres des organismes internationaux des affaires travaillant avec des pays en développement à discuter de moyens d'aider les entreprises canadiennes à travailler dans le domaine du développement international.

La troisième Conférence annuelle de Montréal, qui s'est tenue du 11 au 13 mai, a réuni des ministres et d'autres représentants supérieurs de huit membres de l'APEC et de partenaires commerciaux asiatiques. La conférence a porté sur la façon de faire des affaires avec des économies mondialisées et a offert des séances sur des questions telles que des contreparties avec des partenaires non canadiens.

RAPPORTS SUR LES MARCHÉS

Le Centre des études de marché d'Équipe Canada du MAECI produit une gamme complète d'études de marché sectorielles pour aider les exportateurs canadiens à repérer les débouchés à l'étranger. Quelque 180 rapports sont actuellement disponibles, portant sur 25 secteurs allant des produits et des services autochtones, l'agro-alimentaire et l'automobile aux produits de consommation, aux industries forestières, au plastique, à l'espace et au tourisme. Les rapports sont disponibles auprès du service FaxLink de l'InfoCentre (613-944-4500), ou sur l'Internet, au <http://www.infoexport.gc.ca>

Mission NEEF de dirigeants d'entreprises du secteur de l'environnement à Minneapolis

Les entreprises de services et les fabricants canadiens œuvrant dans les éco-industries qui en sont à leur première expérience comme exportateurs dans la région du nord du Midwest américain sont invités à participer à une mission des Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEEF) qui se rendra à Minneapolis, au Minnesota, le 22 septembre prochain.

Le séminaire portera sur divers sujets, notamment le marché des produits et des services environnementaux

en ce qui a trait à l'organisation et à l'entretien des usines, les exigences réglementaires, les aspects juridiques du commerce aux États-Unis et la réglementation douanière.

En outre, on encourage les participants à visiter les expositions et à assister aux conférences présentées dans le cadre du Midwest Plant and Engineering and Maintenance Show qui aura lieu les 23 et 24 septembre prochains. Parrainées par la Minnesota Environmental Initiative, la Northern States Power et la

Facilities Management Association, ces conférences permettront aux participants de prendre contact avec des représentants du secteur de l'environnement au Minnesota.

Pour obtenir de plus amples renseignements, communiquer avec Lisa Swenson, agent commercial, consulat général du Canada à Minneapolis, tél. : (612) 332-7486, poste 3356, fax : (612) 332-4061, ou consulter le site Internet de la foire commerciale à l'adresse suivante : <http://www.proshows.com>.

Le sommet du secteur de l'éducation cible les investisseurs

TORONTO — Sous le thème « Compelling Reasons for Investment and Participation » (raisons irrésistibles pour investir et participer), le premier sommet canadien du secteur de l'éducation aura lieu le 24 septembre 1997. Le sommet est co-parrainé par Smith Barney, KPMG, Nesbitt Burns, la Banque de Montréal et Heenan Blaikie.

L'éducation est un secteur relativement nouveau, en particulier pour le monde de l'investissement et de la finance. Ce sommet s'adresse aux investisseurs et aux exploitants du secteur orientés vers l'exportation qui envisagent d'étendre leur activité par des opérations de financement sur les marchés financiers et de préparer un exposé de positionnement général de leur entreprise avant d'entrer sur de nouveaux marchés par un placement privé, un premier appel public ou un financement intérimaire.

On prévoit qu'au moins 170 délégués assisteront au sommet : gestionnaires de fonds de placement qui souhaitent se renseigner sur ce secteur en croissance; analystes de technologies chargés de clarifier et de définir la notion d'éducation à but lucratif; spécialistes des services de

banques d'investissement à la recherche d'acquisitions stratégiques et de débouchés; représentants de sociétés à capital de risque de travailleurs; courtiers de détail dont les clients ont des critères de responsabilité sociale pour leurs investissements; gestionnaires supérieurs de ministères fédéraux et provinciaux responsables des politiques d'éducation; représentants d'entreprises d'éducation privées qui envisagent les marchés financiers comme moyen de croissance; représentants de firmes de services de consultation ou de services professionnels spécialisés qui envisagent d'orienter leurs services vers ce marché; gestionnaires d'universités et collèges chargés de la prestation de programmes à recouvrement de coûts; représentants de services de formation et d'éducation d'entreprises privées qui souhaitent prendre de l'expansion; investisseurs expérimentés à la recherche de nouvelles possibilités commerciales.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Charles Ivey, Iveyco Inc.; tél. : (416) 520-0957; fax : (416) 498-1562.

**Info
Centre**

L'InfoCentre du MAECI offre aux exportateurs canadiens des conseils, des publications y compris des rapports sur les marchés, ainsi que des services de références. Les renseignements de nature commerciale peuvent être obtenus en contactant l'InfoCentre par téléphone au 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 944-4000) ou par fax au (613) 996-9709; en appelant FaxLink de l'InfoCentre à partir d'un télécopieur au (613) 944-4500; et enfin en consultant le site Internet World Wide Web de l'InfoCentre au <http://www.dfait-maeci.gc.ca>.

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



Vacances d'été!
Prochain numéro le 2 septembre 1997

LATEST ISSUE
DERNIER
NUMERO

CanadaExport

Vol.15, N° 13 — 21 juillet 1997

JUL 22 1997



Pour atteindre des missions du Canada aux É.-U. et plus loin... il suffit de cliquer

Les exportateurs canadiens peuvent obtenir d'abondantes informations sur la promotion du commerce et des investissements, relativement aux marchés des États-Unis, en consultant les sites Web établis par l'ambassade du Canada et par les consulats canadiens aux États-Unis.

Dix missions ont créé des pages d'accueil présentant des données sur leurs services de promotion du commerce et des investissements, des études de marché, les exigences réglementaires et des analyses des industries, et com-

portant des liens avec d'autres sites qui traitent d'affaires au Canada et aux États-Unis.

Vous pouvez accéder à ces sites, présentés ci-dessous par ordre alphabétique, en passant par le site Web

du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) ou en utilisant l'adresse de chacun d'entre eux.

Voir page 6 — Missions du Canada

Trait d'union entre les pistes commerciales et l'expertise canadienne

Le Centre des occasions d'affaires internationales (COAI) peut mettre votre entreprise sur la piste de débouchés étrangers. Le Centre fait le lien entre l'expertise des entreprises canadiennes, en particulier les petites et moyennes entreprises (PME), et les pistes commerciales que repèrent les délégués et les agents commerciaux du Canada dans le monde entier.

Le Centre, géré conjointement par Industrie Canada et le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), traite chaque cas séparément en vue de répondre en

temps opportun aux besoins d'acheteurs étrangers. Le Centre ne publie pas la liste de l'ensemble des demandes qu'il reçoit, mais un certain nombre de pistes commerciales sont dif-

fusées par l'entremise du site Web de *CanadaExport*.

Voir page 7 — Le Centre

L'Accord sur les technologies de l'information ouvre la voie aux échanges commerciaux

Le 26 mars 1997, le Canada et 38 autres pays représentant plus de 92 % du marché global des produits des technologies de l'information, évalué à 500 milliards de dollars américains par an, ont conclu l'Accord sur les technologies de l'information (ATI) dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce. L'ATI prévoit l'élimination progressive, d'ici l'an 2000, de la plupart des droits de la nation la plus favorisée s'appliquant à un large éventail de produits des technologies de l'information. Les premières réductions sont en vigueur depuis le 1^{er} juillet 1997.

Les pays signataires de l'ATI comprennent l'Union Européenne et les États-Unis ainsi que des pays clés de la région Asie-Pacifique comme le Japon,

Voir page 10 — L'Accord sur les technologies de l'information

CanadaExport EN DIRECT

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/news/newsletr/canex>

DANS CE NUMÉRO

Au fil des initiatives.....	2
Les projets financés par les IFI.....	3
Nouvelles commerciales.....	4-11
LE CAHIER SPÉCIAL SUR TRINITÉ ET TOBAGO	
Les trucs du métier.....	12
Foires commerciales.....	13-16
Occasions d'affaires.....	18
Publications.....	19
Au Calendrier.....	20

Les ministres de l'Environnement de l'APEC conviennent d'un plan d'action concernant les cités viables

Les ministres de l'Environnement du Forum de Coopération économique Asie-Pacifique (APEC) ont convenu d'un plan d'action lors de la réunion qui a eu lieu à Toronto du 9 au 11 juin. Le plan comporte trois volets : les cités viables, l'environnement marin et la production industrielle moins polluante.

Il s'agissait de la deuxième des cinq réunions ministérielles et des forums connexes de gens d'affaires qui ont lieu dans le cadre des activités qu'organise le Canada à titre de président de l'APEC cette année. Désignée l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique, 1997 s'est amorcée avec une autre mission commerciale réussie d'Équipe Canada en Asie au mois de janvier et se terminera par la réunion des dirigeants de l'APEC à Vancouver en novembre. Plus de 250 événements voués à l'entreprise, à la culture et à la jeunesse, organisés par le gouvernement et des associations du secteur privé, se tiendront partout au Canada durant l'année.

Le développement durable des villes des pays de l'APEC était également à l'ordre du jour d'un forum organisé par des dirigeants d'entreprises et les autorités locales, qui ont aussi rencontré les ministres de l'APEC. Le caucus de la jeunesse sur l'environnement, au cours duquel plus de 50 participants de la région se sont réunis pour discuter de questions de développement durable, a également fait des recommandations aux ministres.

Cités viables

Un élément clé du plan d'action adopté lors de la réunion des ministres consistait à favoriser les cités viables au moyen de la prévention de la pollution, de la lutte antipollution et du développement d'une infrastructure écologiquement durable. Un certain nombre de mesures visant à encourager l'investissement, à augmenter l'utilisation de la technologie et à renforcer la coopération entre les secteurs public et privé ont aussi été adoptées.

Pollution des océans

Le plan d'action définit des objectifs et

des mesures de rendement en vue d'assainir les océans et les mers dans la région de l'APEC en luttant contre la pollution des océans, en adoptant une méthode intégrée d'aménagement du littoral et en améliorant la gestion durable des ressources marines.

Production industrielle

L'activité industrielle contribue considérablement à la pollution de l'atmosphère, des eaux et des sols. Afin de réduire la pollution causée par la pro-

... Les cités viables du XXI^e siècle seront établies sur la base de partenariats entre les gouvernements, le secteur bénévole et l'entreprise privée.

duction industrielle, les ministres ont convenu de mettre l'accent sur des mesures visant à améliorer les réseaux de recherche et les réseaux scientifiques et technologiques et à accroître les échanges de technologie.

Changement climatique

Durant leurs discussions, les ministres de l'APEC ont aussi convenu de prendre des mesures additionnelles pour contrer les conséquences négatives du changement climatique. À l'occasion de la conférence de novembre à Vancouver, ils recomman-

deront que les dirigeants de l'APEC communiquent leur appui à la Conférence des Parties pour la Convention cadre sur le changement climatique de 1997, qui aura lieu à Kyoto en décembre prochain.

Les partenariats : la clé du succès

Reprenant les principes d'Équipe Canada - fondée sur la coopération entre les pouvoirs publics et l'entreprise privée - les participants ont souligné que les gouvernements ne possédaient pas toutes les réponses et ont fait appel aux membres de l'APEC pour travailler de concert avec la société en général afin de favoriser des politiques et des résultats équilibrés.

Pour démontrer cette volonté de coopération des secteurs public et privé, un site Web (<http://www.cleancities.com>) sur les cités viables de l'APEC a été inauguré lors de la réunion de Toronto. Ce nouveau site fait état du savoir-faire des pays de l'APEC en matière d'environnement, relate les succès remportés au plan des « cités viables » et fait connaître des méthodes innovatrices pour relever les enjeux environnementaux.

Lors d'événements connexes, les ministres de l'Environnement de l'APEC ont procédé le 10 juin à l'ouverture officielle du salon professionnel de l'Association

Voir page 17 — Les ministres

CanadExport

ISSN 0823-3330

Rédacteur en chef : An
Rédacteur délégué : D
Rédacteur adjoint : Lo
Création : Boîte Noire
Mise en page : Yen Le

Téléphone : (613) 996
Fax : (613) 996-9276
Courrier électronique :
canad.export@extott
Tirage : 65 000



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, l'utilisation en tout ou en partie à des fins commerciales nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de

est un journal bimensuel publié en français et en anglais par le Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), en collaboration avec le Bureau des communications et de la planification (BCP).

Envoyez votre carte de visite à l'adresse ci-dessous. Pour faciliter l'envoi, collez votre étiquette avec le code. Prévoir quatre à six

à l'adresse : (MAECI), Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, 110

110, rue de la Paix, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.



Projets financés par les IFI

Les descriptions de projets, les renseignements portant sur les personnes-ressources et les débouchés offerts dans le cadre des projets décrits ci-dessous ainsi que les autres projets financés par les institutions financières internationales peuvent être consultés sur IFInet à l'adresse suivante : <http://www.dfait-maeci.gc.ca/ifinet/menu.htm>. Il est possible d'obtenir en ligne un mot de passe donnant accès à IFInet. Les entreprises canadiennes que les occasions d'affaires décrites ci-dessous intéressent devraient communiquer avec l'organisme d'exécution pertinent.

PROJET DE LA BANQUE MONDIALE

Pays : Mali, Mauritanie et Sénégal

- Nom/no du projet : Développement régional en matière d'énergie hydroélectrique (46651, 46650, 46648)
- Montant du prêt : 38,7 millions de dollars US
- Coût total du projet : 445 millions de dollars US
- Rapport d'évaluation du personnel : 16083-AFR
- Organisme d'exécution : Consortium d'experts-conseils, y compris Tecsub, 85, rue Ste-Catherine ouest, Montréal, tél. : (514) 287-8500; fax : (514) 287-8643; personne-ressource : Normand McNeil, vice-président.

Ce projet vise à financer la mise en place d'installations hydroélectriques pour la production de 200 MW au barrage Manatali. Grâce à ces installations, il sera possible de produire 800 GWh par cycle hydrologique moyen qui seront répartis au Mali, en Mauritanie et au Sénégal par l'intermédiaire d'un réseau de distribution comportant 1 300 km de lignes de transport. Afin de fournir de l'électricité aux populations habitant la vallée bordant le fleuve Sénégal et dans la partie est du Mali, le projet prévoit également la construction d'une ligne de transport de 90 kV sur une distance de 87 km, de Matam à Kaedi et de plusieurs postes de distribution à Sakal, Dagana, Rosso, Matam, Kaedi, Kayes, Kita et Kodialani.

Il existe des débouchés importants quant au volet du projet portant sur le système de transport (coût de base anticipé : 196 millions de dollars US). Parmi ces débouchés, on retrouve : a) une ligne de transport simple de 225 kV (sur 306 km) vers Bamako et trois postes de distribution à Kita, Kodialani et Sirakoro; b) une ligne de transport simple de 225 kV (sur 820 km) vers Sakal, au Sénégal, et des postes de distribution à Kayes, Matam, Dagana et Sakal; c) une ligne de transport de 225 kV de Dagana à Rosso, en Mauritanie; d) une ligne de transport simple de 132 kV vers Nouakchott (sur 225 km) comprenant

deux postes de distribution à Rosso et à Nouakchott, et une ligne de transport de 90 kV entre Matam et Kaedi (sur 87 km) comprenant un poste de distribution à Kaedi; e) un centre de répartition à Manatali ainsi que de l'équipement permettant de le relier aux trois grands centres de répartition nationaux.

Pays : Équateur

- Nom du projet : Alimentation en eau des localités rurales et des petites villes
- Montant du prêt : 50 millions de dollars US
- Secteur d'activités : Aménagement rural
- Organisme d'exécution : Ministerio de Vivienda y Desarrollo Urbano (MIDUVI), Toledo 684 y Lerida, Équateur, tél. : (593) 554-400; fax : (593) 560-338; personne-ressource : Sigifredo Aldaz

Ce projet permettra : a) de financer l'aménagement de systèmes hydrauliques et d'assainissement dans environ 55 petites villes et 500 collectivités rurales; b) de donner aux gouvernements national et provinciaux les moyens d'aider les petites villes et les collectivités rurales; c) de fournir le soutien technique destiné au renforcement des institutions des villes et des collectivités bénéficiaires. La prestation de services d'experts-conseils sera nécessaire. La mission d'évaluation est prévue pour mars 1998.

Nota : Les études cartographiques, l'évaluation des services d'eau dans les collectivités et l'établissement d'un guide sur les modèles institutionnels, les instruments et les projets pilotes d'assainissement des eaux usées comptent parmi les premiers besoins à combler au plan des services de consultation. La prochaine mission est prévue pour juillet 1997. Après celle-ci, un plan préparatoire détaillé sera rédigé, définissant le cadre de référence de la plupart

Voir page 11 — Projets financés par les IFI



À la recherche de débouchés extérieurs?

Assurez-vous d'être inscrit dans la banque de données du réseau WIN Exports que les délégués commerciaux à l'étranger utilisent pour promouvoir le savoir-faire de votre entreprise aux acheteurs étrangers. Pour obtenir un formulaire d'inscription, télécopiez votre demande au 1-800-667-3802; ou téléphonez au 1-800-551-4WIN (613-944-4WIN à partir de la région de la capitale nationale).

Débouchés aux États-Unis... via la GSA

La General Services Administration (GSA) est une importante branche du gouvernement américain regroupant plus de 78 organismes d'approvisionnement administrant des marchés de plus de 10 milliards de dollars américains par an.

L'éventail de produits et services fourni aux clients du gouvernement américain par l'entremise de la GSA est large, allant du mobilier aux logiciels complexes et au matériel de réseau.

Les marchés pour certains groupes de produits sont attribués à un seul entrepreneur dans une région des États-Unis. D'autres peuvent être octroyés à plusieurs fournisseurs offrant des produits similaires. Le client retient alors l'entreprise de son choix. Les marchés de ce type font régulièrement l'objet d'appels d'offres pour une période déterminée.

Les demandes de soumissions sont publiées quotidiennement dans le Commerce Business Daily (CBD) et peuvent être consultées en direct à l'adresse <http://cbdnet.gpo.gov>. Les prévisions de marchés à long terme apparaissent dans le site <http://w3.gsa.gov/web/i/ion/con-opp.nsf>. Vous pouvez en outre consulter en direct le site de la GSA à l'adresse <http://www.gsa.gov>.

Les entreprises canadiennes qui désirent vendre au gouvernement américain devront s'inscrire au système central d'enregistrement des fournisseurs des États-Unis (CCR). La Corporation commerciale canadienne (CCC) peut apporter une aide à cet effet (voir l'article publié dans *CanadExport*, vol. 5, no 12 du 7 juillet 1997, p. 5). Elle peut en outre faire le nécessaire pour que votre entreprise reçoive les avis concernant des demandes de soumissions particulières.

Pour obtenir des renseignements d'ordre général sur la CCC, communiquer avec Terry Scott, tél. : (613) 996-2655; fax : (613) 947-3903; courriel : tfscott@ccc.ca. Pour inscrire votre entreprise auprès de la CCC et dans la base de données du CCR, communiquer avec Sue Davis, tél. : (613) 995-6107; fax : (613) 995-2121; courriel : suedavis@ccc.ca. On peut aussi rejoindre la CCC à l'adresse Internet suivante : <http://www.ccc.ca>

Pour obtenir des renseignements sur la General Services Administration, communiquer avec Allison Saunders à l'ambassade du Canada à Washington, D.C, fax : (202) 682-7619; courriel : allison.saunders@wshdc01.x400.gc.ca.

Les avis concernant les marchés suivants seront publiés en novembre. Soulignons que les derniers renseignements fournis par la GSA datent du 20 juin 1997. Pour une mise à jour de l'information sur un marché particulier, communiquer avec la personne-ressource de la GSA mentionnée dans chaque cas.

Numéro de l'offre : 8434

Description : Adhésifs, marque commerciale
 Valeur estimée : 50 000 \$ - 1 500 000 \$
 Période du contrat : Exercice 1997 - Exercice 1999
 Type de marché : Marché à demande
 Personne-ressource : Ken Spevacek
 Tél. : (206) 931-7938
 Fax : (206) 931-7174

Numéro de l'offre : 68A1 et 68B1

Description : Produits antigel
 Valeur estimée : 100 000 \$ - 150 000 \$
 Période du contrat : Exercice 1997 - Exercice 1998
 Type de marché : Marché à quantité définie - Offre scellée

Personne-ressource : Pacita Mina
 Tél. : (206) 931-7087
 Fax : (206) 931-7174

Numéro de l'offre : 8354

Description : Mastics d'étanchéité
 Valeur estimée : 100 000 \$ - 800 000 \$
 Période du contrat : Exercice 1997 - Exercice 1999
 Type de marché : Marché à demande
 Personne-ressource : Ken Spevacek
 Tél. : (206) 931-7938
 Fax : (206) 931-7174

Voir page 5 — Débouchés aux États-Unis

Les erreurs en matière douanière peuvent s'avérer coûteuses

par Jaime Seidner, Coopers & Lybrand

En mai 1997, le United States Customs Service Office of Trade Compliance a annoncé un changement qui augmentera le délai de résolution des différends liés aux droits de douane et aux erreurs comptables concernant les importations. Le changement est considérable pour les entreprises canadiennes qui exportent leurs produits vers les États-Unis, et qui sont souvent responsables des droits à payer sur les importations.

Quelle est la portée du changement?

Les autorités douanières n'accepteront les réclamations demandant le remboursement des droits à l'importation qu'après la liquidation desdits droits. Ce changement augmente le délai de liquidation, qui passe de 90 jours à 314 jours.

En quoi consistent une « réclamation » et la « liquidation »?

En règle générale, une réclamation est un mécanisme par le biais duquel un importateur manifeste son désaccord avec les autorités douanières et demande un remboursement de droits tarifaires au regard du taux d'imposition, du classement tarifaire ou de la valeur imposable. Les réclamations doivent être déposées dans les délais prescrits, généralement dans les 90 jours suivant la liquidation. La liquidation correspond au moment où les autorités douanières américaines calculent le taux des droits et arrêtent

le montant exigible de façon définitive à toute fin utile.

En quoi le délai de liquidation plus long pénalise-t-il les entreprises?

Les erreurs comptables liées aux droits à l'importation sont coûteuses, et se répercutent sur la trésorerie des entreprises en cas de paiement excédentaire. En raison de la surcharge de travail des autorités douanières américaines, le traitement des demandes de remboursement peut prendre jusqu'à deux ans après la date de liquidation. C'est dire que le délai de remboursement peut atteindre trois ans.

Est-il possible de soumettre plusieurs demandes de remboursement consécutives à l'importation?

Un trop grand nombre de demandes reliées à des erreurs commises sur les documents comptables relativement à l'importation de produits peut donner

l'impression d'un service de comptabilité peu efficace. Ceci peut attirer l'attention des autorités douanières, retarder indûment l'expédition de marchandises immobilisées à la frontière et augmenter les coûts d'importation en raison des frais de contrôle douanier.

Comment les entreprises peuvent-elles éviter les erreurs coûteuses?

- Mener avec soin et de façon informée et planifiée les activités reliées à l'importation, en respectant la réglementation.
- Mettre sur pied un processus interne de surveillance des formalités douanières en vue d'examiner et de corriger les faiblesses et de tirer parti des points forts.
- Demander l'avis d'experts-conseils en matière douanière, si nécessaire.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec Jaime Seidner, Coopers & Lybrand, au (416) 814-5798.

Débouchés aux États-Unis (Suite de la page 4)

Numéro de l'offre : 8410

Description : Mastics d'étanchéité et adhésifs
 Valeur estimée : 150 000 \$ - 225 000 \$
 Période du contrat : Exercice 1998 - Exercice 2000
 Type de marché : Marché à demande
 Personne-ressource : Andrew Fainer
 Tél. : (206) 931-7076
 Fax : (206) 931-7174

Numéro de l'offre : 8423

Description : Adhésifs, marque commerciale
 Valeur estimée : 300 000 \$ - 350 000 \$
 Période du contrat : Exercice 1997 - Exercice 1999
 Type de marché : Marché à demande
 Personne-ressource : Kevin Spevacek
 Tél. : (206) 931-7938
 Fax : (206) 931-7174

Voir page 17 — Débouchés aux États-Unis

Pour atteindre des missions du Canada (Suite de la page 1)

Boston : www.dfait-maeci.gc.ca/~boston/

Ce site Web donne un aperçu des possibilités en Nouvelle-Angleterre. On y trouve des listes d'associations de gens d'affaires et d'autres informations sur les exportations, sur les règlements sur l'immigration, sur les permis de travail temporaires accordés en vertu de l'Accord de libre-échange nord-américain et sur les courtiers en douanes et même une liste d'hôtels dans les villes de la côte est. Le site comprend un répertoire d'études de marché sur la région et présente près de 150 foires commerciales qui ont lieu en Nouvelle-Angleterre. Le site de Boston invite aussi les sociétés des É.-U. à étudier la possibilité d'investir au Canada.

Chicago : www.canadaonlinechicago.net

Ce site donne un aperçu des débouchés extérieurs qui s'offrent aux Canadiens dans le Midwest des É.-U. Des vues d'ensemble des affaires et des bulletins sur les secteurs commerciaux sont disponibles, de même que des renseignements et des liens utiles pour obtenir de l'information sur l'immigration, le tourisme et la culture. Des détails sur le Centre d'alliances stratégiques du consulat, qui connaît beaucoup de succès, sont aussi fournis pour les sociétés qui cherchent des associés aux É.-U.

Dallas : www.canada-dallas.org

Cette fenêtre sur le dynamique sud-ouest des É.-U. décrit comment les services de la section du développement commercial du consulat général peuvent aider les entreprises canadiennes à établir des relations d'affaires productives dans la région. On y trouve des renseignements commerciaux sur des secteurs prometteurs, dont les technologies de l'information, sur l'environnement, sur les sciences de la vie, sur l'agroalimentaire, sur le pétrole et le gaz, sur l'habillement et sur les articles-cadeaux. Il y a aussi une section sur «USA Southwest in Transition», dans

laquelle on présente les tendances économique-commerciales et socio-politiques dans la région.

Detroit : www.dfait-maeci.gc.ca/~detroit/

Le site de Détroit attire près de 5 000 visites chaque jour, ce qui donne une idée du volume du commerce bilatéral à la frontière de l'Ontario et du Michigan. Outre des renseignements sur l'immigration et sur le tourisme et des actualités canadiennes, son option Développement du commerce et de l'industrie présente des nouvelles commerciales sur l'important marché du centre des É.-U., principalement sur les secteurs d'exportation prioritaires comme la technologie de pointe, l'automobile, la construction, les services de formation professionnelle et d'autres créneaux prometteurs.

New York : www.canada-ny.org

Parmi ses options de conseils commerciaux, ce site offre des liens permettant d'obtenir de l'information sur l'État de New York, le New Jersey et le Connecticut. On y trouve aussi un exemplaire électronique du bulletin News & Arts, publié par le consulat, où l'on présente des renseignements à jour sur les affaires publiques et sur les activités de stimulation du commerce ainsi qu'une liste d'activités culturelles canadiennes à New York. La rubrique Renseignements utiles donne des liens directs avec les codes postaux, les annuaires téléphoniques en direct, des formulaires de remboursement de la TPS et des formulaires fiscaux. Le site offre aussi des liens avec divers médias d'information canadiens.

San Diego : www.cts.com/~cdntrade/

Ce site met l'accent sur la biotechnologie et sur la technologie de pointe (systèmes de défense, télécommunications et logiciel); il offre des conseils sur des partenariats et sur des alliances stratégiques et sur la façon de trouver des revendeurs de produits

modifiés, des distributeurs et des agents de vente. Les bulletins mensuels du consulat de San Diego Biotech News USA et Biotech News Canada peuvent être consultés pour obtenir des opinions actuelles sur l'industrie, comme aussi des banques de données en direct de sociétés canadiennes et de sociétés du sud de la Californie qui se spécialisent dans ce secteur.

San Francisco : www.cdnnewmediasf.com/

Dans son rôle de Centre du multimédia canadien, ce site est conçu exclusivement pour aider les sociétés canadiennes à pénétrer ce marché américain dynamique. Un nom d'utilisateur (allcan) ainsi qu'un mot de passe (foggyday) sont requis pour explorer le site, qui est essentiellement un guide d'apprentissage interactif pour les entreprises canadiennes de multimédia. On trouve aussi sur ce site une gamme de renseignements propres au secteur : des listes d'associations américaines dans le domaine du multimédia, un calendrier d'activités et une section Nouveautés, en plus de guides détaillés sur la vente de produits et services multimédia sur les marchés américains de l'enseignement, de la consommation et des entreprises.

San Jose : www.canada-trade-sanjose.org/

Ce site porte exclusivement sur la technologie de pointe, il offre aux sociétés canadiennes de l'information sur le partenariat et les transferts de technologie ainsi que des données sur les marchés. InfoTech, qui est le bulletin en ligne du site, invite les petites entreprises canadiennes du domaine des technologies de l'information (TI) à exporter des produits et des services aux É.-U. pour étendre leurs activités commerciales à d'autres régions. Le site offre aussi un service de mise en correspondance pour les revendeurs de produits modifiés et les agents de vente, des listes d'études

Voir page 7 — Missions canadiennes

Pour atteindre des missions du Canada (Suite de la page 6)

de marché pertinentes et d'agents spécialisés en TI dans d'autres missions canadiennes aux É.-U. ainsi qu'un babillard où les entreprises canadiennes peuvent afficher leurs propres bulletins relatifs aux TI.

Seattle : www.canadian.consulate-seattle.org/
Ce site offre des conseils sur la promotion commerciale dans sept secteurs prioritaires : technologie de pointe, aérospatiale, agroalimentaire, sciences de la vie, construction, services environnementaux, technologies de l'information et multimédia propres à la région nord-ouest de la côte pacifique des É.-U. L'information commerciale offerte sur le site de Seattle comprend aussi des douzaines de liens avec des entreprises du Canada et de partout dans le monde.

Ambassade à Washington :
www.cdnemb-washdc.org/
Le site comprend Promotion du commerce et de l'investissement, où l'on trouve des présentations sommaires des marchés commerciaux des États du centre du littoral de l'Atlantique; la

Section des marchés publics, où l'on peut obtenir des renseignements sur les achats effectués par le gouvernement fédéral, les États et les municipalités; le Bureau de liaison avec les institutions financières internationales, où l'on peut se renseigner sur les possibilités de fournir des biens et services pour des projets financés par des organismes internationaux dans des marchés tiers; et le Centre des alliances stratégiques, qui offre de l'information sur les partenariats en technologie. Le site propose des études de marché; des bulletins sur les possibilités qui se présentent aux États-Unis dans le domaine de l'environnement, de la défense et des services de formation professionnelle; des liens vers des sources d'information sur les exportations fournies par le gouvernement canadien et par des associations industrielles; et des détails sur des manifestations à venir dans le domaine des échanges commerciaux. D'autres options décrivent le Prix de la Fondation Canada-États-Unis pour la réussite en affaires, décerné à une entreprise canadienne et à une entreprise des É.-U. qui ont formé une alliance

gagnante, et l'Initiative des femmes canadiennes en commerce international, qui vise à aider les entreprises appartenant à des femmes à pénétrer le marché d'exportation.

Autres missions canadiennes présentées sur Internet

Ces sites Web font partie d'un effort croissant des missions canadiennes partout dans le monde pour mieux faire connaître leurs services à leurs clients canadiens et étrangers.

Au moment d'aller sous presse, environ une douzaine d'autres ambassades et consulats canadiens partout dans le monde possèdent leurs propres adresses sur le Web et environ vingt autres en sont à différentes étapes de la préparation de leur présence sur le Web.

Pour une liste complète des sites Web des missions du Canada auxquels on peut accéder actuellement, consulter le site du MAECI à <http://www.dfait-maeci.gc.ca>

Ou communiquer avec l'InfoCentre du MAECI, tél. : 1-800-267-8376 (dans la région d'Ottawa : 944-4000).

Le Centre des occasions d'affaires internationales (Suite de la page 1)

Comment opère le COAI

Dès qu'ils prennent connaissance d'un marché potentiel, les agents du COAI mettent en branle plusieurs outils de recherche pour repérer des fournisseurs potentiels. Ils consultent notamment WIN Exports, la base de donnée du MAECI, le Répertoire des entreprises canadiennes d'Industrie Canada (Strategis), le réseau de spécialistes sectoriels du Centre, Internet, des annuaires et d'autres bases de données.

Les agents communiquent ensuite avec ces entreprises pour discuter avec elles des détails du marché. Les noms des entreprises intéressées sont ensuite communiqués au délégué commercial concerné.

Pourquoi vous inscrire

Entre mai 1996 et avril 1997, le Centre des occasions d'affaires internationales a reçu 4 300 demandes provenant de 19 secteurs et de plus d'une centaine de missions. Il a communiqué avec plus de 10 000 entreprises et a répertorié plus de 400 inscriptions à WIN Exports. Cette année, le Centre

s'attend à donner suite à environ 6 000 demandes.

Le COAI et les agents commerciaux du MAECI font fréquemment appel aux bases de données WIN Exports et Strategis. Mais si votre entreprise n'y figure pas, ils ne pourront pas vous faire profiter des occasions d'affaires.

Pour vous inscrire à la base WIN Exports, composez le 1-800-551-4WIN (4946) ou le (613) 944-4946, ou envoyez vos coordonnées par télécopieur au 1-800-667-3802 ou au (613) 944-1078, pour obtenir une feuille d'inscription.

Pour vous inscrire au Répertoire des entreprises canadiennes, composez le 1-800-328-6189 ou le (613) 954-5031.

Pour plus de renseignements, consultez Strategis en direct : <http://strategis.ic.gc.ca>.

Pour consulter des pistes commerciales, rendez-vous au site Web de CanadExport : <http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/news/newslettr/canex>.

Pour en savoir plus sur les possibilités d'exportation, rendez-vous au site Internet de l'InfoCentre du MAECI : <http://www.infoexport.ca>

Les exportations canadiennes au Japon se maintiennent à la hausse

Les exportations du Canada au Japon sont généralement à la hausse. En fait, le Japon est l'un des principaux partenaires commerciaux du Canada, après les États-Unis. Nous exportons plus de produits au Japon qu'au Royaume-Uni, qu'en Allemagne, qu'en France et qu'en Italie réunis.

Les principales exportations du Canada au Japon sont les produits forestiers, les métaux et les minéraux et les produits agricoles. Sur le marché japonais, le Canada est la source la plus importante de pâte à papier, de bois d'œuvre, de maisons préfabriquées à ossature de bois et de graines de canola et la deuxième source de charbon, après l'Australie.

Le commerce bilatéral entre le Canada et le Japon a diminué légèrement, atteignant 21,6 milliards de dollars en 1996, comparativement à 24 milliards en 1995. Même si les exportations au Japon en 1996 n'ont pas surpassé le niveau record atteint en 1995 (12 milliards de dollars), elles ont, à 11,2 milliards, dépassé de 13 % nos exportations totales de 1994, ce qui indique que la tendance à la hausse se maintient sur ce marché en croissance.

La chute des prix des principaux produits de base explique en grande partie le recul des exportations canadiennes en 1996. Par exemple, bien que la valeur de nos exportations de poissons et de produits de la mer ait diminué de 14 %, le volume de ces exportations a augmenté de 3 %. De même, la valeur des exportations de pâte de bois a diminué de 44 %, mais leur volume accuse une baisse de seulement 8 %. Le cuivre offre un autre exemple des conséquences de la fluctuation des prix, la valeur des exportations de ce produit diminuant de 26 %, tandis que leur volume augmentait de 59 %. En revanche, la valeur des exportations canadiennes a augmenté dans certains secteurs clés comme le porc, les maisons préfabriquées, les oeufs de poisson, les véhicules-moteurs et les pièces connexes et la machinerie électrique.

L'année 1995 fut une année record pour les exportations de produits

forestiers au Japon, notamment le papier journal, la pâte à papier, le bois d'œuvre et le contreplaqué. En 1996 cependant, les ventes de pâte de bois du Canada ont été généralement stagnantes en raison d'un surplus qui a entraîné une baisse des prix sur tous les marchés importants, y compris le Japon. Par conséquent, tandis que le volume des exportations canadiennes de bois d'œuvre et de bois mou a augmenté de 9 % dans chaque cas, leur valeur a diminué de 1,4 % et 1,6 % respectivement.

La part du Canada du marché du bois d'échantillon au Japon a augmenté, passant de 80 % en 1995 à environ 85 % en 1996, avec une hausse des exportations de l'Alberta et du Québec. La forte demande de bois mou d'échantillon se maintient en raison de la croissance continue du marché des habitations à ossature de bois au Japon.

La vente de maisons préfabriquées canadiennes au Japon représente toujours l'un des grands succès à l'exportation de ce secteur. Les consommateurs japonais se sont hâtés de faire construire

leurs maisons neuves avant le 1^{er} avril 1997, date d'entrée en vigueur de la hausse de la taxe à la consommation, qui est passée de 3 à 5 %. Par ailleurs, en raison d'une dépréciation du yen, les exportateurs canadiens et leurs concurrents ont de plus en plus de difficulté à établir le prix des habitations de conception occidentale. Ces deux facteurs influenceront sur les taux de croissance extraordinairement élevés observés entre 1993 et 1995. Cependant, les exportateurs canadiens continuent d'augmenter leur part du marché par rapport aux États-Unis et aux autres pays exportateurs. Le Canada est le premier exportateur de bâtiments préfabriqués au Japon depuis 1995, et les chiffres du ministère japonais des Finances indiquent que le Canada détient présentement 45 % de ce marché. Les exportations canadiennes ont augmenté de 38 %, passant de 131 millions de dollars en 1995 à 181 millions en 1996.

Voir page 9 — Les exportations

L'investissement étranger direct du Japon

Le ministère des Finances du Japon a publié les chiffres sur l'investissement étranger direct du Japon (IEDJ) pour l'exercice se terminant le 31 mars 1997. Ces chiffres sont donnés en unités de 100 millions de yen.

Pour l'exercice 1997, l'investissement étranger direct du Japon au Canada totalise 1 144 unités, comparativement à 549 unités pour l'exercice précédent. Cela porte à 2,1 % (par rapport à 1,1 % en 1996) la part de l'IEDJ revenant au Canada.

En comparaison, la part de l'IEDJ revenant aux États-Unis est passée de 21 845 unités en 1996 à 24 789 unités en 1997.

En 1997, l'Amérique du Nord a bénéficié de 47,9 % de l'IEDJ, comparativement à 24,2 % pour l'Asie, à 15,3 % pour l'Europe et à 9,3 % pour l'Amérique centrale et l'Amérique du Sud.

Le Canada et l'Ukraine resserent leurs liens économiques

Les nouveaux accords bilatéraux et commerciaux, signés entre le Canada et l'Ukraine en juin dernier, viennent renforcer les relations économiques, déjà solides, entre les deux pays.

Les accords ont été annoncés lors de la deuxième réunion de la Commission économique intergouvernementale Canada-Ukraine (CEI), qui était présidée par le ministre des Affaires étrangères, M. Lloyd Axworthy et à laquelle participaient 125 sociétés canadiennes et 200 délégués d'Ukraine.

Accords commerciaux d'importance

- TransCanada Pipelines, de Calgary, et son partenaire ukrainien, Uragazprom, ont signé un accord sur la modernisation du réseau de transport gazier d'Ukraine.
- Les alcools de commerce de Mississauga ont passé un contrat avec le gouvernement de l'Ukraine les autorisant à mettre au point un programme national de carburants de remplacement pour réduire la dépendance de l'Ukraine à l'égard du pétrole importé. La société prévoit parvenir à une production de carburant de 2 milliards de dollars d'ici à la fin de 2010.
- Northland Power, de Toronto, a reçu un certificat d'enregistrement de l'Ukraine clarifiant les dernières conditions administratives touchant le projet de 150 millions de dollars américains pour la remise à neuf de la centrale thermique de Darnytsia, près de Kiev.
- Le Parlement ukrainien a accepté une facilité de financement des exportations de plus de 55 millions de dollars offerte par la Société pour l'expansion des exportations.
- L'Agence canadienne de développement international (ACDI) exécutera deux nouveaux projets qui visent à rendre l'Ukraine mieux apte à attirer les échanges et les investissements étrangers en l'aidant à poursuivre les réformes déjà entreprises. Dans le cadre du premier projet, des experts du ministère de la justice du Canada aideront le ministère de la justice de l'Ukraine à réformer son cadre juridique. Dans le second projet, des conseillers en matière de politiques et des experts techniques collaboreront étroitement avec leurs homologues

ukrainiens dans des domaines tels que la fonction publique, l'agriculture, la fiscalité, la gestion financière et l'énergie.

Le Canada et l'Ukraine ont également signé un accord sur le transport qui entre en vigueur immédiatement. En vertu de l'accord, les lignes aériennes ukrainiennes assureront des vols réguliers sur Toronto, avec la possibilité de vols sur une deuxième ville canadienne. Air Canada prévoit se ménager une place sur ce marché, grâce à la collaboration de ses partenaires en Europe.

Des relations bilatérales solides

Le Canada et l'Ukraine entretiennent de solides relations, fondées sur des liens culturels et sur des intérêts commerciaux communs. Environ 500 000 personnes d'origine ukrainiennes vivent au Canada. Les partenariats Canada-Ukraine de commerce et d'investissement ont pris une expansion considérable depuis l'indépendance de l'Ukraine en 1991. En effet depuis cette date, les exportations du Canada ont atteint 37,7 millions de dollars (soit une augmentation de 26 pour cent depuis 1993) tandis que les importations vers le Canada en provenance de l'Ukraine se sont chiffrées en 1996 à 16,4 millions de dollars (soit une augmentation de 5 pour cent depuis 1993).

Le Canada a été le premier pays occidental à reconnaître l'indépendance de l'Ukraine et à appuyer la transformation du pays en un système démocratique, axé sur le marché. Le Canada a été également le premier pays occidental à lui accorder une ligne de crédit pour sa reconstruction.

Les exportations canadiennes au Japon (Suite de la page 8)

La croissance réelle prévue du PIB du Japon en 1996 était de 3,6 %, l'activité maintenant son rythme soutenu jusqu'au 1er avril, date de l'augmentation de la taxe à la consommation. On s'attend à un faible taux de

croissance jusqu'au prochain exercice financier. Les institutions privées japonaises prédisent un taux moyen de croissance économique de 2,5 % pour l'exercice 1997, avec une croissance plus forte si les mesures de dérègle-

mentation proposées sont adoptées.

En résumé, le Japon continue de représenter un marché important pour les produits et services canadiens, et les exportations du Canada maintiennent leur remarquable tendance à la hausse.

La SEE ouvre un bureau au Nouveau-Brunswick

Reconnaissant l'importance vitale des entreprises exportatrices pour l'économie de la province, la Société pour l'expansion des exportations (SEE) a ouvert un nouveau bureau à Moncton. Charles Gaudet en a été nommé directeur de la promotion commerciale.

La SEE exploite un bureau à Halifax depuis 1978 dans le but de venir en aide aux exportateurs de la région de l'Atlantique. Mais devant la croissance considérable des exportations au cours des années, la SEE veut étendre l'accès à ses ressources.

« Le Nouveau-Brunswick est la première province exportatrice de la région de l'Atlantique », explique Toby

Price, vice-président régional de la SEE pour le Québec et les provinces de l'Atlantique. « Nos études nous ont permis de cerner de nombreux débouchés à l'exportation pour les entreprises du Nouveau-Brunswick oeuvrant dans tous les secteurs. Cependant, nombre de ces sociétés ne se sont jamais aventurées au-delà du marché américain à cause des incertitudes et des risques liés à l'exportation. C'est exactement là où nous pouvons jouer un rôle-clé, en les aidant à gérer ces risques. »

Le nouveau bureau de la SEE est situé au Centre du commerce international de Moncton, tél. : (506) 851-6066; fax : (506) 851-6406.

L'Accord sur les technologies de l'information *(Suite de la page 1)*

Hong Kong, Singapour, l'Australie et la Nouvelle-Zélande. Certains pays, comme la Corée, Taiwan, la Malaisie, l'Inde et l'Indonésie, ont été autorisés à étendre la période d'élimination graduelle des droits de douane pour un nombre limité de produits.

L'ATI vise cinq grandes catégories de produits : les pièces et le matériel de télécommunication, les pièces et le matériel informatiques, le matériel de fabrication de semi-conducteurs, les logiciels et le matériel scientifique. L'ATI stimulera le commerce des produits informatiques et fera augmenter les exportations canadiennes qui se sont chiffrées à plus de 16 milliards de dollars en 1996.

À l'issue de la conclusion de l'ATI, les signataires se sont entendus pour entreprendre un examen du champ d'application de l'Accord (« ATI II ») en vue de mettre en place des changements éventuels le 1er janvier 1999. L'examen, qui sera mené à l'automne 1997, touchera un certain nombre de questions reliées à la modification de l'ATI, notamment

par l'intégration de nouveaux pays et produits.

Dans un secteur aussi dynamique que celui-ci, les changements seront nécessaires afin d'adapter la portée de l'ATI aux dernières percées technologiques. Le Canada entend poursuivre l'ouverture des marchés résultant de la mise en oeuvre de l'ATI et s'assurer que les améliorations reliées à l'élimination progressive des droits de douane ne sont pas freinées par d'autres mesures qui restreignent ou faussent les échanges commerciaux.

À l'issue de la réunion quadrilatérale des ministres du commerce qui se tenait à Toronto du 30 avril au 2 mai, les ministres déclaraient : « Au chapitre de l'ATI, nous travaillerons de concert en vue d'étendre l'adhésion à l'Accord, notamment des nouveaux pays membres de l'Organisation mondiale du commerce. En collaboration avec les secteurs privés de nos pays respectifs, nous nous attacherons conjointement à élargir l'éventail des produits visés par l'accord et à étudier les mesures non tarifaires, dans le

cadre de l'examen prévu pour cet automne par les signataires de l'ATI (« ATI II »). En outre, nous étudierons les problèmes de transferts de technologie forcés qui entravent les échanges de produits à haute technologie. »

Pour soumettre des suggestions concernant des produits susceptibles d'être intégrés à l'ATI lors du prochain examen, ou pour formuler toute crainte touchant les obstacles non tarifaires, les intervenants de l'industrie devraient communiquer avec Suzanne Szukits, Direction des droits de douane et de l'accès aux marchés, MAECI, tél. : (613) 992-7269; fax : (613) 992-6002.

La liste des produits actuellement visés par l'ATI peut être consultée dans le site Web du ministère, à l'adresse <http://www.dfait-maeci.gc.ca>

CanadExport EN DIRECT

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/news/newsletr/canex>



Le point sur Trinité et Tobago



Une transformation économique essentielle à la croissance

Abritant une population multiethnique de 1,3 million d'habitants, Trinité-et-Tobago est, par sa superficie, le deuxième pays des Caraïbes anglophones. Le pays est doté d'importantes réserves de pétrole et de gaz naturel et dispose d'infrastructures matérielles bien développées ainsi que de ressources humaines qualifiées. Il s'agit de l'économie la plus industrialisée et la plus diversifiée de la région, comme en témoigne l'éventail de secteurs qu'on y trouve allant de l'industrie lourde pétrolière et gazière jusqu'à l'industrie manufacturière légère, l'agriculture, le tourisme et les services.

L'effondrement des prix du pétrole à partir de 1985, combiné à des dépenses publiques élevées, a conduit à une période de stagnation économique qui s'est fait ressentir jusqu'en 1993. Par la suite, la santé économique du pays a connu une amélioration spectaculaire, résultat des politiques de libéralisation du commerce et de l'investissement adoptées par le gouvernement dans le but de diversifier l'économie et d'éliminer la dépendance envers le secteur pétrolier.

Le taux de croissance du produit intérieur brut (PIB) a atteint 3,4 % en 1996 et devrait s'élever à environ 3 % en 1997. Selon les prévisions, le taux d'inflation de 3,6 % enregistré l'année dernière demeurera constant en 1997. Le chômage est en baisse, étant passé de 22,3 % en 1987 à 15,5 % en 1997. La baisse de l'inflation et la stabilité des taux de change laissent entrevoir une croissance économique durable tout au long de 1997 et par la suite.

Le changement de politique crée un climat commercial favorable
Grâce à un important changement de politique fiscale et commerciale,

Trinité-et-Tobago offre un climat très favorable au commerce et à l'investissement. En 1993, tous les mécanismes de contrôle des taux de change ont été éliminés, ce qui a libéré le cours de la devise du pays sur les marchés mondiaux.

Le secteur public connaît une transformation radicale, puisque l'accent est maintenant porté sur la participation du secteur privé, les activités agricoles non axées sur la production de sucre, l'industrie manufacturière, les exportations et le tourisme. Dans le secteur de l'énergie, la tendance actuelle est l'utilisation accrue du gaz au détriment du pétrole. En outre, les pouvoirs publics prévoient l'amélioration de la qualité des infrastructures du pays en accélérant la mise en œuvre de projets, évalués à 1,7 milliard de dollars de Trinité-et-Tobago, dans le cadre du Programme 1997 d'investissement dans le secteur public du gouvernement central.

Un nouveau cadre de réglementation financière complet a été introduit visant les institutions financières, le secteur de l'assurance, les valeurs mobilières et les capitaux-risque, ce

qui devrait consolider la base financière du pays et fournir une source de fonds diversifiée. Actuellement, l'industrie des services financiers génère environ 10 % du PIB. Les perspectives de développement de Trinité-et-Tobago en tant que centre financier d'envergure régionale sont considérables.

En outre, la Loi sur les compagnies, promulguée le 15 avril 1997, est la première loi touchant les entreprises à être adoptée à Trinité-et-Tobago depuis 1939. Elle apporte un changement radical au cadre de réglementation précédent. Inspiré de la Loi canadienne sur les sociétés par actions, le nouveau texte simplifie considérablement le processus de constitution des sociétés et allège de nombreux autres règlements régissant le fonctionnement des compagnies à Trinité-et-Tobago. Δ

DANS CE NUMÉRO

RELATIONS COMMERCIALES.....	II
POSSIBILITÉS D'INVESTISSEMENT	III
OCCASIONS D'AFFAIRES	IV-V
EXEMPLE DE RÉUSSITE.....	VI
RENSEIGNEMENTS.....	VIII

Relations commerciales prometteuses

Des liens commerciaux solides, fondés sur les échanges commerciaux, la tradition démocratique et l'appartenance au Commonwealth, unissent depuis longtemps le Canada et Trinité-et-Tobago.

La stabilité de l'économie de Trinité-et-Tobago améliore les perspectives de prospérité de l'ensemble de la région des Caraïbes. Le secteur des services de Trinité-et-Tobago est l'un des plus dynamiques de la Communauté des Caraïbes (CARICOM). Elle offre au Canada un marché viable pour ses produits et services ainsi que des possibilités de partenariats en matière de commerce et d'investissement, d'alliances stratégiques et de transfert de technologie. CARICOM est le quatrième partenaire commercial du Canada dans cet hémisphère après le Mexique, le Brésil et le Venezuela. Les échanges bilatéraux entre le Canada et les pays membres de CARICOM, qui sont de plus de 875 millions de dollars par année, sont en constante progression depuis 1990.

La tendance est à la baisse au chapitre des échanges commerciaux entre le Canada et les Caraïbes, comme en font foi, les exportations canadiennes vers Trinité-et-Tobago. En 1996, elles totalisaient 83,9 millions de dollars, soit une baisse de 18,6 % par rapport à 1995 (102,5 millions de dollars).

Les statistiques commerciales ne tiennent pas compte toutefois de l'importance des services dans le cadre des exportations canadiennes vers Trinité-et-Tobago. Des marchés de plus de 100 millions de dollars sont attribués chaque année à des sociétés canadiennes dans les domaines de l'expertise-conseil, de l'ingénierie et des contrats de service.

Les exportations canadiennes consistaient essentiellement en papier, produits alimentaires, produits pharmaceutiques, matériel-électrique et téléphonique et résines plastiques. Les importations canadiennes en provenance de Trinité-et-Tobago se sont montées à 46,5 millions de dollars en 1996, soit une hausse considérable par rapport à 1995 (19 millions de dollars). Elles consistaient principalement en bobines et tiges d'acier, huiles de pétrole, poisson et rhum.

La réduction considérable des exportations canadiennes de marchandises et de produits de base vers les Caraïbes, dont Trinité-et-Tobago, fait ressortir l'urgence pour les entreprises canadiennes de renouer avec ce marché vital et de développer leurs créneaux particuliers.

Si elles veulent regagner le terrain perdu, elles doivent proposer des prix plus concurrentiels et assurer une présence permanente dans la région.

Trinité-et-Tobago est l'endroit idéal d'où aborder la question du déclin des échanges commerciaux entre le Canada et les Caraïbes. Cette économie industrielle en pleine croissance constitue en effet le pivot central du marché des Caraïbes et un point de rayonnement vers celui de l'Amérique latine, sans compter qu'elle fait figure de chef de file en matière de croissance et de développement des affaires dans la région.

L'un des meilleurs moyens de reprendre cette part de marché est de former des coentreprises et de conclure des

alliances stratégiques entre sociétés canadiennes et celles de Trinité-et-Tobago. En s'établissant dans ce pays, il est plus facile de lancer de nouvelles offensives vers les marchés du reste des Caraïbes et d'Amérique latine.

Le Canada étend sa présence dans tous les secteurs

Les biens et services canadiens ont percé tous les secteurs de Trinité-et-Tobago, allant du matériel technologique sur le marché de l'énergie, jusqu'à l'élaboration d'un plan directeur pour l'industrie du tourisme. Les entreprises canadiennes sont présentes sur le marché local, fournissant expertise technique, savoir-faire et matériel dans des domaines comme le développement d'entreprises et les capitaux-risque, la gestion des risques, le logement, l'environnement, l'investissement dans le secteur bancaire et la câblodistribution, les coentreprises avec des fabricants locaux et les projets industriels.

Des sociétés canadiennes ont réussi à pénétrer, par le biais de coentreprises, les secteurs du forage pétrolier en mer et de l'exploration gazière. Nombre d'entreprises offrent leurs services dans le cadre de projets d'institutions financières internationales qui toucheront différents domaines, à savoir la rénovation de routes et de ponts, les soins de santé, l'éducation, la technologie de l'information, la réforme du secteur public et le tourisme.

Voir page VII — Relations commerciales

« L'économie de Trinité-et-Tobago évolue dans la bonne direction et enregistre une croissance régulière. Un nombre croissant d'entreprises canadiennes se tournent vers ce marché, attirées par l'abondance de ressources naturelles offertes à prix concurrentiels, un gouvernement favorable à l'investissement étranger et un secteur privé des plus dynamiques. »

David Clendenning, conseiller commercial,
haut-commissariat du Canada

Trinité-et-Tobago ouvre ses portes aux investissements

Trinité-et-Tobago est en voie de devenir l'un des marchés les plus favorables à l'investissement dans la région des Caraïbes anglophones. À ce chapitre, le Canada a notamment noué des liens solides avec ce pays, comme en témoigne la signature d'un traité fiscal et d'un accord sur la protection des investissements étrangers en septembre 1995.

Motivés par la nécessité de stimuler la croissance économique, le gouvernement de Trinité-et-Tobago appuie activement l'investissement étranger en vue de diversifier l'économie et de gagner une plus grande autonomie par rapport au secteur pétrolier. À l'exception des sociétés cotées en bourse, les entreprises appartenant entièrement à des intérêts étrangers sont maintenant autorisées.

La politique de dessaisissement et d'allègement fiscal du gouvernement a favorisé l'intervention du secteur privé local et d'organismes auparavant sous la tutelle des pouvoirs publics.

Les entrées de capitaux étrangers

à Trinité-et-Tobago ont atteint des chiffres record, notamment dans les secteurs de l'énergie et du gaz. En 1996, le pays a attiré des investissements étrangers de l'ordre de 4 milliards de dollars américains, ce qui traduit bien la confiance des investisseurs. Cet apport a en outre contribué à consolider les réserves de devises étrangères. Selon les estimations, les réserves nettes du pays sont à ce jour supérieures à 620 millions de dollars américains.

Depuis quelques années, les sociétés canadiennes sont très actives à Trinité-et-Tobago. Le Canada est en effet le troisième investisseur étran-

ger en importance dans ce pays avec des investissements directs d'environ 1,25 milliard de dollars. Une bonne part de cette somme est le fait de la Potash Corporation of Saskatchewan qui vient de faire l'acquisition d'Arcadian (États-Unis), maintenant connue sous le nom de PCS Nitrogen Ltd., qui exploite trois usines de fabrication d'ammoniac à Point Lisas et qui en a une quatrième en construction.

En outre, l'investissement augmente rapidement dans les secteurs autres que l'exploitation pétrolière, grâce à des entreprises canadiennes de plus petite envergure qui continuent de

Voir page VIII — Trinité-et-Tobago

Les institutions financières jouent un rôle de premier ordre

Les institutions financières internationales (IFI) offrent aux entreprises canadiennes des possibilités d'affaires exceptionnelles à Trinité-et-Tobago.

Trois IFI sont actuellement présentes dans le pays : la Banque mondiale, la Banque interaméricaine de développement et la Banque de développement des Caraïbes. En septembre 1996, les crédits octroyés par ces trois institutions pour des projets en diverses phases de développement à Trinité-et-Tobago totalisaient plus de 950 millions de dollars américains. La Banque interaméricaine de développement est la source de financement externe la plus importante, représentant près de 40 % du programme d'investissement du secteur public. Comme le Canada est membre de ces trois organismes, les entreprises canadiennes sont habilitées à soumissionner des contrats et la fourniture de biens et de services liés à des projets.

Les entreprises canadiennes qui s'intéressent aux contrats des IFI devraient entamer les démarches nécessaires le plus rapidement possible. Il importe de se rappeler que les projets de commercialisation relèvent du pays emprunteur, notamment de l'organisme d'exécution

chargé du projet. Bien que les IFI puissent fournir des renseignements précieux sur la planification et la portée des projets, c'est le pays emprunteur qui doit assurer l'approvisionnement en biens et services nécessaires.

Des renseignements concernant les projets financés par les IFI peuvent être obtenus auprès de nombreuses sources au sein du gouvernement canadien. Les centres de commerce international ainsi que la Direction des Caraïbes et de l'Amérique centrale et la Direction du financement des exportations du MAECI peuvent offrir aux entreprises les renseignements préliminaires concernant les projets en cours et prévus. En outre, la section commerciale du haut-commissariat du Canada à Port of Spain peut fournir de l'information et des références locales de premier ordre. Le Bureau de liaison avec les institutions financières internationales à Washington est une autre source précieuse pour les entreprises qui souhaitent se joindre à des projets financés par les IFI. Δ

De nouvelles possibilités d'affaires

L'engagement de Trinité-et-Tobago envers le développement des secteurs non axés sur l'exploitation pétrolière ainsi que la politique de promotion de l'investissement étranger instaurée par les pouvoirs publics créent de multiples possibilités de coentreprises, de transfert de technologie, d'investissement, de franchisage, de formation et d'autres formes de coopération commerciale.

Des débouchés prometteurs s'offrent aux entreprises canadiennes dans un large éventail de secteurs, dont l'industrie énergétique (équipement pétrolier et gazier), les télécommunications, l'agriculture, le secteur manufacturier (matériel de transformation des matières plastiques, produits pharmaceutiques, textiles), l'environnement, le tourisme et la santé.

Énergie

La stratégie du gouvernement visant une croissance économique durable s'appuie en partie sur le développement du secteur énergétique, qui comprend les industries pétrolière, gazière et pétrochimique.

Industrie pétrolière - Selon les prévisions, les réserves prouvées actuelles de 530 millions de barils de pétrole peuvent assurer l'approvisionnement du pays pendant onze ans. En 1980, l'industrie pétrolière générait plus de 90 % des recettes publiques et 42 % du PIB. Aujourd'hui, la part de ce secteur est respectivement de 70 % et 23 %. En 1995, les activités de forage de puits de pétrole ont presque doublé et, en 1996, Amaco a confirmé la présence de sables pétrolifères sur la côte sud-est de Trinité, marquant la première découverte pétrolière en près de deux ans. La production devrait atteindre 128 000 barils par jour en 1997.

Le 1er mars 1995, le ministère de l'Énergie et des Produits énergétiques a adopté le Décret sur les appels d'offres concurrentiels afin d'autoriser les activités d'exploration dans certaines zones extracôtières. En

janvier 1996, huit nouveaux appels d'offres ont été lancés aux termes de la loi.

Industrie gazière - Les réserves prouvées de gaz naturel, qui sont actuellement estimées à 16 billions de pieds cubes, devraient durer près de 50 ans. Une stratégie a été mise en place en vue d'augmenter les réserves, de promouvoir l'industrie

« Nous sommes fermement convaincus de l'existence de débouchés commerciaux dans les domaines de la formation et l'éducation, la santé, les technologies environnementales, l'agroalimentaire, le développement touristique, les matériaux de construction et les installations de transformation énergétique en aval. Grâce à son savoir-faire dans un large éventail d'activités industrielles, le Canada bénéficie de possibilités de transfert de technologie. Nous encourageons donc les entreprises canadiennes à viser ces marchés. »

David Clendenning, conseiller commercial,
haut-commissariat du Canada

pétrochimique axée sur le gaz et d'implanter une installation d'exportation de gaz naturel liquéfié (GNL). La demande en gaz naturel a augmenté de 22 % en 1996, pour atteindre 874 millions de pieds cubes par jour. L'approvisionnement est essentiellement assuré par la troisième installation de méthanol du pays, qui a été lancée en novembre 1995.

En juin 1996, un consortium de six entreprises a signé une entente prévoyant le début des travaux afférents au projet d'exploitation de gaz naturel liquéfié dans l'Atlantique, le projet d'investissement le plus important dans toute l'histoire du pays. L'usine de 935 millions de dollars américains portera Trinité-et-Tobago au dixième rang des produc-

teurs de gaz naturel liquéfié du monde. Selon les prévisions, la production commencerait en 1999 et pourrait atteindre une capacité de 400 millions de pieds cubes par jour.

Industrie pétrochimique - La Société nationale du gaz promeut activement le développement des industries du gaz en aval. En 1995, la production d'ammoniac a augmenté de 2,3 %, pour se chiffrer à 2,06 millions de tonnes; les exportations ont quant à elles affiché une hausse de 5,6 %, totalisant 1,81 million de tonnes. Trois nouvelles usines de production d'ammoniac en sont à différents stades de construction. En 1995, la production d'urée a augmenté de 15,4 %, alors que celle de méthanol a accusé une baisse de 5,5 %.

La capacité de production totale des trois usines de méthanol en exploitation se monte à 1,56 million de tonnes par an. Une quatrième installation est en cours de conception. Elle permettra d'augmenter la capacité annuelle à 2,06 millions de tonnes.

Dans le secteur pétrochimique, les possibilités d'investissement portent notamment sur les alcalis, le chlore et l'acide sulfurique, fabriqués à partir du gaz naturel et du pétrole très abordables de Trinité-et-Tobago.

Télécommunications

Le gouvernement de Trinité-et-Tobago est en voie de mettre en place des mécanismes de réglementation qui permettront aux sociétés étrangères de

Voir page V — Possibilités d'affaires

De nouvelles possibilités d'affaires *(Suite de la page IV)*

faire leur entrée sur le marché local des télécommunications. Celui-ci est actuellement réservé à un monopole d'État, soit la Telecommunications Services of Trinidad and Tobago (TSTT).

La TSTT dépensera 265 millions de dollars au cours des cinq prochaines années pour améliorer et étendre les services de télécommunication à Trinité-et-Tobago. Cette expansion constitue une excellente occasion pour les entreprises canadiennes de se lancer sur le marché des télécommunications de ce pays.

Agriculture

Le secteur de l'agriculture (poulets, légumes et fruits) emploie environ 11 % de la main-d'oeuvre et représente quelque 3 % du PIB. L'industrie est fortement subventionnée. Les principales cultures sont le cacao et la canne à sucre. Au cours des dernières années, les pouvoirs publics se sont employés à diversifier le secteur en promouvant la production de riz, d'agrumes, de café et de légumes.

Au chapitre de la pêche, Trinité-et-Tobago a promulgué la Loi de 1986 sur les eaux pélagiques et la zone économique exclusive, qui définit une zone exclusive offrant des possibilités de pêche au large de la côte Est de Trinité.

Les possibilités d'investissement susceptibles d'intéresser les entreprises canadiennes concernent les secteurs comme la floriculture et la transformation des produits agroalimentaires exotiques, les installations modernes d'emballage de la viande, la transformation du poisson et des fruits de mer, la pêche hauturière, la production et la transformation de légumes et de fruits tropicaux et les emballages en plastique et en carton. En outre, Caroni (1975) Ltd., la société nationale de l'agroalimentaire de Trinité-et-Tobago, cherche à lancer de nouveaux projets d'investissement. Les

entreprises canadiennes pourraient envisager la création de coentreprises, notamment celles qui fournissent un appui industriel.

Fabrication

Plus de 160 entreprises exportent des produits manufacturés répartis en 37 catégories. Outre le secteur énergétique, les principales industries manufacturières sont l'acier et ses produits dérivés, le ciment, les matériaux de construction, les produits chimiques, le bois de sciage, les matières plastiques, l'électronique, les produits d'entretien d'automobile, la transformation agroalimentaire, le rhum, la bière, les produits ménagers, l'ameublement et les vêtements.

Les entreprises locales sont encore à la recherche de partenaires de coentreprises leur permettant d'accéder

aux nouvelles technologies et d'étendre leurs débouchés à l'exportation sur différents marchés internationaux. Les secteurs les plus porteurs sont ceux qui exigent une maîtrise des technologies de pointe et qui utilisent une ressource énergétique peu onéreuse, notamment les secteurs des télécommunications, de l'électronique, des produits pharmaceutiques, du matériel médical et des textiles.

Environnement

Le rôle prédominant et le développement rapide de l'industrie pétrolière à partir des années 1960 ont fortement nui à l'environnement. L'évacuation peu sûre des déchets industriels, domestiques et agricoles a créé un risque fondamental pour la santé

Voir page VII — Possibilités d'affaires

L'atelier d'écologie remporte un succès retentissant

L'atelier d'écologie d'Environnement Canada qui s'est tenu en janvier 1997 a de toute évidence consolidé les liens uniques existant entre le Canada et Trinité-et-Tobago au chapitre de la gestion de l'environnement.

Organisé par Environnement Canada et l'organisme de gestion environnementale de Trinité-et-Tobago, l'atelier n'est qu'une facette de la coopération technique mise en place aux termes d'un protocole d'entente sur la gestion de l'environnement signé par les deux pays en octobre 1996.

Plus de 230 personnes se sont jointes à l'atelier technique et commercial intitulé « Environmental Management - Sharing Canadian Experiences », notamment des employés de 31 entreprises œuvrant dans le secteur de l'environnement au Canada. L'activité, qui a duré trois jours, rassemblait des participants de la Barbade, des Bahamas, de la Jamaïque, de Grenade et de Saint-Christophe.

En outre, l'Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Canada et l'association des manufacturiers de Trinité-et-Tobago ont signé un autre accord aux termes du protocole d'entente, en vue de contribuer à la mise en oeuvre d'un programme touchant la performance environnementale des manufacturiers de Trinité-et-Tobago. De même, deux ententes de coopération technique ont été signées avec la Nouvelle-Écosse, l'une entre le ministère de l'Environnement de cette province et le ministère de la Planification et du Développement de Trinité-et-Tobago et l'autre entre la ville de Port of Spain et la municipalité régionale de Halifax.

Le point sur Trinité et Tobago

Une entreprise de Fredericton, spécialisée en éducation, cherche à conquérir le marché de Trinité

Après des discussions préliminaires survenues il y a presque deux ans, Applied Courseware Technology Inc. est maintenant établie à Trinité-et-Tobago et s'attend à tirer ses premiers profits d'exploitation dans ces îles dès le début de l'an prochain.

L'entreprise de moins de dix ans, qui compte 15 employés, s'est intéressée à cette partie du monde il y a six ans environ, lorsqu'elle a participé à plusieurs séminaires organisés par le gouvernement du Canada pour promouvoir les liens commerciaux entre le Canada atlantique et les Antilles.

À la suite de sa participation, l'entreprise de logiciels qui est spécialisée en éducation est d'abord entrée en relation avec le haut-commissariat du Canada à Port of Spain pour examiner les possibilités qui s'offraient dans ce pays.

Aide du délégué commercial

« Le délégué commercial en mission dans ce pays nous a fourni une aide appréciable, se rappelle Gerry Costello, président de Applied Courseware. Il nous a prêté des bureaux pour nous permettre de chercher des clients éventuels, nous a donné les noms de personnes à rencontrer et a fait preuve de toute la diligence voulue. »

« Il nous a même recommandés à l'Agence canadienne de développement international, ajoute-t-il, ce qui nous a aidés à obtenir un appui substantiel pour le volet formation, et les coûts connexes, des activités engagées dans le cadre de notre coentreprise avec Roytec, division de formation de la Royal Bank de Trinité-et-Tobago (banque totalement indépendante de son ancienne société mère au Canada). »

Maintenant, l'entreprise du Nouveau-Brunswick fournit une quantité considérable de formation, de didacticiels et de contenu à Roytec, qui, à son tour, adapte le matériel au marché local, et ce, à l'intention des plus de 500 Trinidiens à qui Roytec dispense, chaque année, des cours techniques et commerciaux.

Les autres projets dans lesquels est engagée la société Applied Courseware, en étroite collaboration avec l'Université du Nouveau-Brunswick, comprennent de la formation, du téléenseignement et l'examen de la possibilité d'étendre, à Trinité-et-Tobago, le réseau canadien Rescol (SchoolNet), qui connaît beaucoup de succès.

S'adapter à la culture

Bien que Trinité-et-Tobago soit imprégnée du système d'enseignement britannique, il y a quelques grands traits culturels que, selon M. Costello, les Canadiens devraient connaître.

« Les Trinidiens sont fortement axés sur la famille, déclare-t-il; ils voudront donc faire connaissance avec vous et connaître vos antécédents familiaux avant de traiter avec vous. »

« Leurs dirigeants d'entreprises sont des négociateurs coriaces, ajoute-t-il; ils sont bien renseignés sur le Canada — où certains membres de leurs familles ont étudié ou étudient en ce moment — et ils savent comment faire de bonnes affaires. »

Une autre différence, note M. Costello, est leur cadre de travail, qui est beaucoup plus hiérarchisé qu'au Canada, « où nous avons tendance à être plus ouverts et plus informels ».

Le gros marché de Applied Courseware demeure les États-Unis — où son principal produit est le logiciel « Integrator » —, mais la petite société est convaincue que le marché de Trinité-et-Tobago est très prometteur.

Pour plus de renseignements sur Applied Courseware, communiquer avec Gerry Costello, président de la société, tél. : (506) 622-5930; fax : (506) 622-0551. Δ

Expo 98, une foire commerciale nouvelle et améliorée

Plus de 35 entreprises canadiennes ont participé dans le cadre du pavillon canadien à EXPO 96, qui se tenait à Port of Spain en avril 1996. Le Canada sera à nouveau présent à EXPO 98, le principal événement commercial de Trinité-et-Tobago.

EXPO 98 aura lieu en juin 1998, dans un site plus vaste doté de nouveaux bâtiments, dont la superficie intérieure sera supérieure à 100 000 pieds carrés. D'autres améliorations, comme de nouveaux parcs de stationnement plus grands et des services de transport plus efficaces, permettront en outre à Trinité-et-Tobago de mettre en valeur l'exposition la plus importante du pays. Δ

Des possibilités d'affaires (Suite de la page V)

publique et l'écosystème. Selon les estimations, 63 % des terres de Trinité sont considérées comme inutilisables à des fins de production agricole. L'importance de l'environnement pour l'avenir du pays est de plus en plus reconnue. Les pouvoirs publics prévoient affecter, au cours des quelques prochaines années, des sommes considérables aux programmes de sensibilisation à l'environnement et aux projets d'amélioration et de modernisation.

En 1995, le gouvernement a promulgué la Loi sur la gestion de l'environnement, qui définit les politiques environnementales et crée l'organisme de gestion environnementale chargée de leur mise en oeuvre. Dans le cadre de sa politique environnementale, le gouvernement a annoncé qu'il établira des normes et des mesures visant à prévenir la pollution de l'atmosphère et de l'eau et qu'il réglementera la surveillance de l'application de ces normes.

Tourisme

L'industrie du tourisme est en tête des priorités cernées par les pouvoirs publics, du fait des possibilités d'entrées de devises, de création d'emplois et de diversification économique que représente ce secteur. Des mesures incitatives ont déjà été mises en place et le marché est ouvert aux investisseurs étrangers.

Trinité-et-Tobago possède bien des atouts que l'industrie du tourisme peut exploiter. Au fil des années, de considérables améliorations ont été apportées aux infrastructures du secteur, comme l'amélioration des aéroports et l'augmentation du nombre de quais pouvant accueillir des navires de croisière.

Dans le plan directeur du tourisme présenté en 1995, les pouvoirs publics ont cerné plusieurs domaines d'investissement prioritaires dans le secteur, notamment l'aménagement d'un réseau de parcs nationaux, le développement de la technologie appliquée au tourisme, l'écotourisme et les projets hôteliers.

Au plan international, Tobago attire davantage les touristes que Trinité. La promotion de Tobago la fait valoir comme une destination de choix offrant soleil, plages de sable, éco-tourisme et hôtels exclusifs. La commercialisation de Port of Spain, à Trinité, la présente comme une ville dynamique qui propose un environnement culturel et artistique coloré.

Santé

Les possibilités de croissance dans le secteur de la santé ont augmenté considérablement suite au programme de réforme mis en oeuvre par les pouvoirs publics. En avril 1997, une mission néo-écossaise dans le secteur des soins de santé, dirigée par le ministre provincial de la Santé, a rencontré des représentants de ce pays et tenu des discussions sur la réforme de la santé, les services d'urgence et la télémédecine. Un certain nombre d'entreprises canadiennes sont en quête de débouchés éventuels dans le secteur de la santé de Trinité-et-Tobago. Δ

Relations commerciales prometteuses (Suite de la page II)

Des débouchés commerciaux sans précédents

Les possibilités d'affaires et de coentreprises sont de plus en plus importantes. Les barrières commerciales sont rapidement éliminées. Les droits tarifaires les plus élevés sur les biens importés seront réduits à 20 % d'ici la fin de 1998, comparativement à 100 % auparavant. Les droits de timbre et les surtaxes à l'importation ont été éliminés en 1995, à l'exception des taxes touchant les produits agricoles. Une réduction supplémentaire de 5 % a été décrétée sur les tarifs douaniers généraux, conformément à l'Accord qui exempte de droits les biens provenant d'un pays membre de CARICOM et renfermant au moins 50 % d'éléments d'origine locale.

Les conditions d'accès préférentiel offertes aux termes de l'Accord Caraïbes-Canada (CARIBCAN) ont donné lieu à une dispense supplémentaire de 10 ans (jusqu'en 2007), dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce. II

est question d'étendre la portée de l'Accord aux produits comme le méthanol, les huiles lubrifiantes et les textiles. Créé en 1986, CARIBCAN est un programme qui promeut le commerce, l'investissement et la coopération industrielle entre les pays des Caraïbes membres du Commonwealth.

Sur la scène internationale, Trinité-et-Tobago cherche activement à adhérer à l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), la zone de libre-échange des Amériques (ZLEA) et la Communauté des pays du cône Sud (MERCOSUR). Trinité-et-Tobago, dont la capitale Port of Spain a été choisie comme siège social de la nouvelle Association des États des Caraïbes et qui forme un pont entre les Caraïbes et l'Amérique du Sud, ne peut que devenir le carrefour commercial de la région. Le Canada encourage Trinité-et-Tobago à intensifier sa présence sur les marchés latino-américains et nord-américains par le biais de la ZLEA. Δ

Le point sur Trinité et Tobago

Accès au marché de Trinité-et-Tobago

Planification de votre visite

Si vous planifiez un déplacement d'affaires à Trinité-et-Tobago, adressez-vous au **délégué commercial** du haut-commissariat du Canada à Port of Spain bien avant la date de votre départ. Indiquez l'objet de votre déplacement, joignez plusieurs exemplaires de brochures sur vos produits et transmettez des renseignements sur tout contact professionnel effectué au préalable à Trinité-et-Tobago. À partir de cette information, le personnel commercial pourra établir un projet d'itinéraire et prendre des rendez-vous en votre nom avant votre arrivée.

Air Canada, American Airlines et British West Indies Airways proposent des vols réguliers à destination de Port of Spain.

Un passeport valide est exigé à l'entrée de Trinité-et-Tobago. Les citoyens canadiens sont cependant exemptés de visa.

Droits à l'importation

La plupart des produits importés dans le pays donnent lieu à des droits tarifaires. Depuis 1993, les taux d'imposition ont cependant été graduellement réduits à une fourchette allant de 5 à 35 %. Ils continueront de diminuer pour être compris entre 5 et 20 % d'ici 1998, et peut-être disparaître progressivement. L'adoption de politiques commerciales plus libérales à partir de 1993 s'est traduite par l'élimination de la plupart des restrictions à l'importation (à l'exception des armes à feu, des munitions et des médicaments).

Réseaux de distribution et de vente

On recommande aux exportateurs canadiens qui envisagent de commercialiser leurs produits à Trinité-et-Tobago de faire appel aux services d'un représentant, d'un distributeur ou d'une maison de commerce locaux.

Les représentants peuvent s'avérer particulièrement utiles aux fournisseurs étrangers, car ils peuvent faciliter les contacts avec les acheteurs. En outre, les organismes gouvernementaux préfèrent faire affaire avec les entreprises locales qui représentent des exportateurs étrangers. Les entreprises canadiennes qui désirent conclure une entente de représentation avec des entreprises locales devraient s'informer auprès de leur conseiller commercial canadien, qui leur conseillera des représentants et distributeurs éventuels.

Pour obtenir de plus amples renseignements, prière de consulter :

- <http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/menu.htm>
Menu principal du MAECI
- <http://www.tidco.co.tt/business/index.html>
Tourism and Industrial, Development Company Limited, Trinité-et-Tobago. Δ

Renseignements

À Trinité-et-Tobago

Haut-commissariat du Canada
Maple House, Tatil Centre
3-3A Sweet Briar Road, P.O. BOX 1246
Port of Spain, République de Trinité-et-Tobago
Tél. : (868) 622-6232 (6-CANADA)
Fax : (868) 628-2576
Courriel : commerce@pspan02.x400.gc.ca
Internet : www.opus.co.tt/canada/

Au Canada

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
Direction des Caraïbes et de l'Amérique centrale
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario), K1A 0G2
Tél. : (868) 996-5546
Fax : (868) 943-8806/944-0760 Δ

Trinité-et-Tobago ouvre ses portes (Suite de la page III)

créer des partenariats avec des entreprises similaires de Trinité-et-Tobago. Au moins 11 coentreprises ont été créées, dont quatre avec l'appui du Programme de coopération industrielle de l'Agence canadienne de développement international (ACDI-PCI) et du Bureau de coopération commerciale caraïbo-canadienne. Huit gros contrats ont récemment été attribués à des sociétés canadiennes dans le cadre de projets d'expertise-conseil en gestion et de projets industriels. Plus de 160 entreprises de Trinité-et-Tobago exportent

leurs produits et profitent des accords multilatéraux pour accéder à de nouveaux marchés hors de la région des Caraïbes, à savoir le Canada (via CARIBCAN), les États-Unis (via l'Initiative du bassin des Caraïbes) et l'Union européenne (via Lomé IV). En outre, des ententes bilatérales ont été conclues avec le Mexique, la Colombie, le Chili et le Venezuela, alors que se profilent des possibilités de relations commerciales avec le Panama, le Costa Rica et le nord du Brésil. Δ

Équipe Canada Agro-alimentaire étend les débouchés à l'exportation lors du salon de l'alimentation de Hong Kong

La présence d'une délégation de représentants du milieu des affaires et du gouvernement au salon Hofex de Hong Kong, du 6 au 9 mai 1997, a généré des ventes fermes estimées à 500 000 \$ et des exportations éventuelles pouvant atteindre 3,6 millions de dollars au cours des six prochains mois. Aux dires des entreprises participantes, plus de 250 contacts commerciaux ont été établis. Hofex est l'un des événements commerciaux les plus importants du secteur agro-alimentaire en Asie.

Une partie de ce succès peut être attribué aux efforts combinés d'Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC) et du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI). Par le biais de leurs missions à l'étranger, les deux ministères ont épaulé les provinces et les associations professionnelles et partagé les coûts avec le secteur privé pour créer un pavillon canadien haut en couleur et fournir un appui en matière de commercialisation. Les activités publicitaires préalables à l'événement et la campagne de publi-postage ont été doublées d'une brochure et d'outils de merchandising d'aspect moderne.

Parmi ses membres de poids, Équipe Canada Agro-alimentaire comptait également les gouvernements du Québec et de Nouvelle-Écosse, la

Canada Beef Export Federation et le Salmon Marketing Council de Colombie-Britannique, qui furent parmi les partenaires les plus actifs dans l'exécution du projet promotionnel.

Un facteur-clé du succès canadien a été la nouvelle conception du pavillon national. Axé sur une image de marque internationale, « Les aliments canadiens, un don de la Nature », le pavillon est une structure portable et modulaire, réutilisable lors de prochaines missions dans la région. La tour aux lignes arrondies et aux couleurs éclatantes a attiré nombre de visiteurs et fait bien des envieux chez les participants, notamment chez les gens d'affaires américains.

Plus de vingt entreprises exportatrices canadiennes de différentes tailles (y compris des nouvelles venues sur le marché) représentant huit provinces

ont exposé leurs produits au salon Hofex 97. Nombre d'entre elles ont reconnu qu'elles n'auraient pu participer sans l'appui du gouvernement, en matière notamment de recrutement ciblé, de renseignements commerciaux, d'instructions et de comptes rendus sur place, de présentations, de programmation de réunions et de soutien publicitaire.

Les plus importants intervenants représentés directement étaient les Aliments Maple Leaf International et la Compagnie nationale des produits de la mer. Culinar et Nestlé Canada étaient présents par le biais de leurs représentants canadiens. « La plupart des entreprises exportatrices étaient des PME offrant des produits à valeur ajoutée. »

Hong Kong est un marché prospère

Voir page 13 — Équipe Canada

Projets financés par les IFI (Suite de la page 3)

des éléments du projet.

Pour obtenir plus d'information au sujet des ces projets de la Banque mondiale, communiquer par courrier électronique avec Matthew Clark du Bureau de liaison avec les institutions financières internationales à l'ambassade du Canada à Washington, à l'adresse suivante : matthew.clark@wshdc01.x400.gc.ca

PROJET DE LA BANQUE ASIATIQUE DE DÉVELOPPEMENT

Pays : Mongolie

- Nom/no du projet : Rendement thermique à Ulaanbaatar/MON29629
- Montant du prêt : 40 millions de dollars US
- Organisme d'exécution : Energy Authority, avenue Chinggis, Ulaanbaatar-36
- Ce prêt est destiné à améliorer le système de distribution

thermique à Ulaanbaatar. Le projet mis de l'avant prévoit : i) la conversion du circuit de chauffage du district en un système à débit variable; ii) le contrôle de la chaleur et la mesure de la consommation chez l'utilisateur ainsi que l'amélioration du système de facturation; iii) la gestion de projet et la formation qui s'y rattache.

Les services d'experts-conseils seront nécessaires aux plans de la conception technique, de la surveillance de la mise en œuvre et de la formation. On s'attend à voir apparaître des débouchés très importants pour l'approvisionnement en unités d'échange thermique spéciales et également en pompes, mais dans une moindre mesure.

Pour obtenir plus d'information sur un de ces projets IFI, communiquer avec Jean-François Leroux, Division du financement des exportations, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, tél. : (613) 996-6188

Un spécialiste des questions environnementales trouve de bonnes perspectives à Trinité

SENES Consultants Limited, de Richmond Hill, en Ontario, a réussi tout naturellement à faire son entrée sur le marché de Trinité... avec l'aide du haut-commissariat du Canada à Port of Spain.

SENEs, une firme spécialisée dans les sciences énergétiques, nucléaires et environnementales, avait déjà une certaine expérience des Antilles, notamment de Cuba et de la République dominicaine, avant de manifester son intérêt pour Trinité-et-Tobago.

Don Gorber, président de SENEs, se rappelle que sa première démarche a été de consulter le consul général au consulat de Trinité-et-Tobago à Toronto pour obtenir une liste des entreprises locales (ayant leur siège à Trinité-et-Tobago) qui pouvaient être des partenaires éventuels dans le cadre d'un appel d'offres international.

« Ensuite, nous sommes entrés en rapport avec le haut-commissariat du Canada à Port of Spain pour qu'on nous y aide à vérifier les références des entreprises figurant sur la liste. Nous avons donc établi que l'entreprise qui convenait le mieux était la Waste Disposals Ltd., qui venait tout juste de créer une division des questions environnementales appelée Services de planification et d'évaluation environnementales (Environmental Planning and Assessment Services, ou EPAS) », d'ajouter M. Gorber

Cela se passait il y a un an et demi et toutes les discussions qui ont suivi ont finalement culminé dans la formation d'un partenariat actif entre SENEs et EPAS.

« Le haut-commissariat nous a aidés à démarrer à Trinité, a déclaré M. Gorber. Nous nous faisons un devoir de demander de tels conseils d'experts avant de nous lancer dans un nouveau marché. »

La promotion au moyen de séminaires locaux

La société SENEs est maintenant très occupée, car elle fournit une aide technique de niveau supérieur, comme des évaluations environnementales, des évaluations des risques et des services de surveillance et de modélisation de l'environnement, là où l'on requiert de tels services. Deux projets récents sont une évaluation environnementale d'une usine projetée de transformation du gaz et une évaluation des risques dans une installation de carbure de fer.

« Mais, ajoute M. Gorber, nous avons aussi organisé, en mars dernier, dans le cadre d'un partenariat avec EPAS, un

séminaire qui a connu beaucoup de succès : il a attiré plus de 50 personnes, œuvrant principalement au sein de l'industrie. »

Selon M. Gorber, le séminaire était un excellent moyen de réaliser des transferts de technologie en matière de gestion de l'environnement, sans parler de la visibilité accrue qu'il conférait à EPAS et à SENEs.

« Nous sommes maintenant en train de récolter tous les fruits de cette activité, déclare fièrement M. Gorber, et nous avons déjà reçu des demandes pour organiser un séminaire semblable dans le sud de l'île. »

La collaboration avec les ressortissants du pays

Avant que des Canadiens s'implantent dans un pays, ils devraient d'abord évaluer s'il y a un besoin pour leur technologie, conseille M. Gorber; celui-ci ajoute : « On ne peut être partout à la fois. »

Cela dit, il recommande aux exportateurs canadiens éventuels de respecter certaines règles fondamentales.

« Ce qui fait notre force, explique M. Gorber, c'est que nous ne disons pas aux ressortissants du pays ce qu'ils devraient faire. Nous collaborons avec eux, sans imposer nos compétences, ce qui facilite grandement notre acceptation. »

« Comprendre la culture locale, voilà réellement la clé de la réussite en affaires dans ces pays », ajoute-t-il.

Ayant aussi des bureaux aux États-Unis et au Chili et ayant conclu des associations avec des entreprises dans bien d'autres pays dans le monde entier, l'entreprise de 17 ans, qui emploie 70 personnes, espère faire passer la composante internationale de ses activités, qui est actuellement de 25 %, à 40 ou même 50 % d'ici trois à cinq ans.

Pour plus de renseignements sur SENEs Consultants Ltd., communiquer avec son président, Donald Gorber, tél. : (905) 764-9380, fax : (905) 764-9386.

CanadExport EN DIRECT

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/news/newsletr/canex>

Un consortium canadien actif au Moyen-Orient

Les entreprises canadiennes désirant une part des quelque 28 milliards de dollars qui devraient être consacrés au cours des cinq prochaines années à la reconstruction de la ville de Beyrouth peuvent maintenant compter sur un nouvel allié dans cette région.

Le Canadian Showhouse Consortium (CSC), un groupe de 15 entreprises canadiennes formé en 1995 avec l'appui du gouvernement fédéral, a récemment ouvert un centre permanent du commerce à Beyrouth en vue de développer les relations à l'exportation avec le Liban.

Le Centre axe ses activités sur trois secteurs, à savoir les matériaux de construction, l'expertise-conseil canadienne en matière de design et les soins médicaux (consortiums), qui représentent les domaines les plus effervescents dans l'effort de reconstruction du Liban, au lendemain de la guerre.

« Forts d'un large éventail de compétences canadiennes, nous avons de bonnes chances de prendre part à des projets de grande envergure, comme la reconstruction d'hôpitaux, d'égouts et d'hôtels au Liban », commente George Chrysomilides, président-directeur général du CSC.

Travaillant en étroite collaboration avec le Centre de commerce international du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), à Vancouver, ainsi qu'avec la Société pour l'expansion des exportations (SEE), en vue du financement éventuel des projets, le CSC verra l'ouverture de son centre du commerce à la fin du mois d'octobre, date d'inauguration officielle.

La surface d'exposition de 400 m² à Beyrouth permettra de présenter les produits et services de 25 entreprises canadiennes. En outre, le Consortium détient une option pour presque doubler cette surface.

Les membres du CSC ont à ce jour reçu plus de 300 000 \$, dans le cadre du Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) du MAECI. Ces fonds leur ont permis de

prendre part à des expositions à Dubaï et ont contribué à la conception et la construction de leur pavillon permanent, conçu par Arthur Erickson, au Centre du commerce international de Dubaï, dans les Émirats arabes unis (EAU).

C'est du reste le lieu de rendez-vous d'entreprises canadiennes spécialisées dans la construction, la technologie de l'eau et l'environnement, la climatisation et la réfrigération, l'entretien et la maintenance ainsi que le verre et le métal, qui seront en vedette à l'occasion du Big 5 Show du 19 au 23 octobre 1997.

Et pour la première fois, l'Arab Construction Equipment Show se tiendra en même temps que le Big 5 Show. Il sera consacré à tous les aspects de l'industrie de la construction, notamment la machinerie, les produits et les technologies.

Les entreprises canadiennes intéressées à présenter leurs produits et services au Big 5 Show, en vue de la mise en place d'une vitrine permanente au Centre du commerce canadien à Beyrouth, ou qui aimeraient se joindre au CSC et prendre part à des projets d'envergure pour lesquels le Consortium a été invité à soumissionner, sont priées de faire parvenir leurs brochures au CSC.

À partir de Dubaï, l'un des principaux centres d'affaires de la région et véritable lieu de rencontre de la tradition moyen-orientale avec la technologie occidentale, les entreprises membres sont fortement encouragées à établir un réseau dans la région, alors que le CSC se charge lui-même de la promotion des produits et services de ses membres au Moyen-Orient et en Europe de l'Est.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec George

Chrysomilides, président-directeur général du Canadian Showhouse Consortium, 2628 Granville St., Vancouver (Colombie-Britannique) V6H 3H8, tél. : (604) 731-9663; fax : (604) 263-1652; adresse électronique : cpic@cosmospacific.bc.ca
Internet : www.direct.ca/cosmos/

Équipe Canada Agro-alimentaire

(Suite de la page 11)

pour les exportations et les réexportations de produits agro-alimentaires canadiens. De 1994 à 1996, la valeur totale des exportations canadiennes vers Hong Kong a plus que doublé. Les matières animales et végétales brutes se classent au premier rang des produits exportés, suivies des produits du poisson et de la mer, des graisses et huiles végétales, de la viande et des préparations à base de viande, des cuirs et des peaux.

Selon le consulat général du Canada à Hong Kong, la valeur des exportations totales du Canada a enregistré, au cours du premier trimestre de 1997, une hausse de 71 %. Les produits agro-alimentaires, qui représentent 18 % des exportations canadiennes vers Hong Kong, se démarquent par une forte croissance de 70 %. Selon les prévisions, ce marché à l'exportation devrait maintenir son dynamisme et sa stabilité après le transfert de Hong Kong à la Chine au début de ce mois. Le prochain salon Hofex se tiendra à Hong Kong en mai 1999.

Le plus grand salon du Canada sur le monde des affaires est de retour

MONTRÉAL — Le 13e Salon international Le monde des affaires — qui est considéré comme la plus grande exposition au Canada dans le domaine — sera de retour cet automne, du 17 au 19 septembre 1997.

Le Salon, qui a attiré 500 exposants et 22 500 visiteurs l'an dernier, donne aux participants la possibilité d'augmenter leurs ventes, d'identifier leurs prospects, de rencontrer leurs clients, de faire affaire avec les autres exposants et d'étudier le marché.

Le Salon consiste en réalité en 10 salons spécialisés réunis sous le même toit — Expo Asie-Pacifique, Construction et appels d'offres, Salon

de la technologie, Formation et services-conseils, Finances et comptabilité, Environnement de travail, Vente et publicité, Tourisme d'affaires, réunions et congrès, Carrefour international —, auxquels s'ajouteront cette année une nouvelle exposition, Tel@Net 97.

Tel@Net 97, qui sera le premier sommet sur les nouveaux réseaux de communication d'affaires, réunira des utilisateurs des télécommunications ainsi que d'importants intervenants de ce secteur dans le but de favoriser le dialogue entre le secteur canadien des technologies de l'information, qui est en pleine croissance, et le grand public ainsi que les utilisateurs du secteur

privé qui cherchent à nouer des relations de partenariat sur le plan technologique. Les produits et services exposés auront principalement trait aux nouveaux réseaux de communications d'affaires, aux télécommunications, aux centres d'appels, au télémarketing et à la téléphonie informatisée, au réseautage, à Internet, intranet et extranet et aux services bancaires en direct.

Pour de plus amples informations, communiquer avec Marc Baudard, directeur commercial, Martin International, 500 Place d'Armes, Suite 2910, Montréal (Québec) H2Y 2W2; tél. : (514) 288-3931, fax : (514) 288-0641, Internet : www.martin-intl.com

Bienvenue aux entreprises canadiennes à la foire commerciale PowerTrends 2000+

MANILLE, PHILIPPINES — Les services publics, les producteurs et les fournisseurs d'électricité indépendants du Canada sont invités à participer à PowerTrends 2000+, deuxième foire commerciale internationale sur la technologie appliquée à la production d'énergie et à l'efficacité énergétique, qui se tiendra à Manille du 17 au 20 septembre 1997.

PowerTrends 2000+ regroupe en fait deux foires commerciales en une, soit Electech '97 Philippines, qui porte sur l'ingénierie électrique et électronique, et Energy '97 Philippines, qui porte sur la technologie industrielle de la production de pétrole, de gaz et d'énergie renouvelable. PowerTrends 2000+ accueillera également POWERTECH PHILIPPINES '97, troisième foire commerciale internationale sur la gestion de l'électricité et de l'énergie.

L'ambassade du Canada à Manille invite vivement les entreprises canadiennes à participer à cet événement qui promet de rassembler un nombre considérable de responsables et

d'organismes chargés de prendre les décisions en ce qui a trait au rythme auquel les projets énergétiques seront réalisés aux Philippines et dans la région Asie-Pacifique et à l'importance de ces projets.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Paz Gerardo, coordonnateur des Communications, Filinter Group Trading Co. Ltd., tél./fax : (905) 727-7509, courriel : filinter@aol.com

CIPHEX '97 West : Pleins feux sur l'information technique

EDMONTON, ALBERTA — La septième foire commerciale CIPHEX '97 West se tiendra les 19 et 20 octobre 1997. Foire et conférence du secteur de la plomberie et du chauffage dans l'ouest du Canada; elle accueillera des manufacturiers de toute l'Amérique du Nord qui y exposeront une vaste gamme de produits, notamment les dernières innovations en matière de plomberie, de chauffage, d'hydronique, de refroidissement et de tyauterie; de produits et accessoires de luxe pour la cuisine et la salle de bains; de produits permettant un accès facile et de produits permettant d'économiser l'eau; de solutions informatiques et d'outils.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Elizabeth McCullough, responsable de l'organisation de la foire, tél. : (416) 695-0447; pour les détails concernant l'inscription, communiquer par télécopieur, au numéro : (416) 695-0450, courriel : ciph@ican.net

L'exposition sur la sécurité au Kazakhstan approche à grands pas

ALMATY, KAZAKHSTAN — La première exposition internationale du Kazakhstan, SECURITY 97, se tiendra dans la capitale du 17 au 19 octobre 1997.

L'événement, appuyé et organisé par le gouvernement du Kazakhstan, sera axé sur la sécurité et la sûreté dans les secteurs public (police) et privé (banques, immeubles résidentiels et bureaux) ainsi que sur la

prévention des incendies.

Outre une conférence sur les technologies de la sécurité, les autres aspects abordés lors de l'exposition seront les méthodes de maintien de l'ordre public, le matériel de sauvetage, les communications radio, les systèmes de surveillance vidéo, les véhicules blindés ainsi que le matériel et les techniques de lutte

contre les incendies.

Les demandes de participation à l'exposition doivent être soumises avant le 31 juillet 1997.

Communiquer avec le comité organisateur, Bogenbai batyr St., 137, app. 4, 480091, Almaty, République du Kazakhstan, tél. : +7 (3272) 699-806, 632-848; fax : +7 (3272) 322-441.

Le Myanmar présente sa première foire commerciale sur la technologie

YANGON, MYANMAR — Première foire commerciale sur la technologie au Myanmar, Technology Myanmar 1997 qui se tiendra du 27 au 31 octobre prochains renseignera les visiteurs sur le marché et les débouchés commerciaux qu'offre ce pays. Des expositions porteront notamment sur les techniques agricoles, l'exploitation minière, l'énergie, l'exploitation forestière, diverses industries légères et les télécommunications. Yangon, où sera présentée la foire commerciale, est le centre financier et économique du Myanmar.

Technology Myanmar 1997 est organisée par IMAG, le International Exhibition and Fair Service et Messe München International Singapore, de concert avec le comité de développement industriel du Myanmar.

Pour en savoir davantage, communiquer avec Messe München, Messegelände, D-80325 Munich, Allemagne, tél. : (49-89) 5107-219/220; fax : (49-89) 5107-138; courriel : info@messe-muenchen.de

La deuxième foire commerciale Gulf Beauty : une réussite assurée

DUBAI, ÉMIRATS ARABES UNIS — Gulf Beauty 97, la deuxième foire commerciale sur les parfums, les produits cosmétiques et les produits pour les soins du corps à jamais avoir lieu au Moyen-Orient, doit se tenir du 8 au 11 novembre 1997.

Cette foire commerciale est conçue pour faciliter les affaires au Moyen-Orient. Le profil des produits a été établi soigneusement en fonction du marché des acheteurs professionnels de la région du Golf. Il comprend les produits cosmétiques; les parfums; les produits pour les soins de la peau, les soins personnels et les traitements capillaires dispensés par les coiffeurs; les ingrédients et matières premières; les produits d'emballage; l'équipement pour les écoles et les salons de coiffure. L'accès à la foire est strictement réservé aux professionnels.

La foire constitue une excellente occasion de lancer de nouveaux produits dans la région, de profiter d'occasions d'affaires stratégiques, de nommer de nouveaux agents ou de rencontrer des distributeurs en place.

Pour de plus amples informations, communiquer avec M. Nabih Saba, Alleman Canada Ltd., tél. : (514) 335-2644; fax : (514) 335-5639.

L'exposition M.U.T. sur la technologie de l'environnement doit avoir lieu en Suisse

BALE, SUISSE — M.U.T., foire commerciale des technologies et de l'équipement environnementaux à forte orientation européenne, aura lieu du 11 au 14 novembre 1997. Cette foire couvre tous les sous-secteurs de l'environnement : eau, eaux usées, déchets, air, bruit, énergie instrumentation, sécurité, services.

L'ambassade du Canada à Berne aura son kiosque d'information, avec présentation de catalogue. Le prix de la présentation de catalogue est de 250 \$.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Werner Naef, agent commercial principal, ambassade du Canada, CH-3005, Berne, Suisse; tél. : 31/352-63-81; fax : 31/352-73-15; courriel : werner.naef@bern01.x400.gc.ca

Japan Home Show : le Canada encore en vedette

TOKYO, JAPON — Le Japan Home Show, le plus grand salon du logement du genre à avoir lieu au Japon, doit se tenir du 11 au 14 novembre 1997 à Ariake, en banlieue de Tokyo.

Le salon a la réputation bien établie d'attirer un grand nombre de visiteurs, particulièrement du secteur de la construction et du logement. Ces dernières années, c'est le Canada qui, de tous les pays étrangers, a été systématiquement de loin le plus représenté. En 1996, un nombre inégalé de 103 exportateurs canadiens ont été représentés dans 51 kiosques — ce qui en a fait le grand contingent canadien jamais vu dans une foire

commerciale au Japon. On s'attend à ce que de nombreux Canadiens participent encore au salon cette année, compte tenu particulièrement de la présence de représentants du gouvernement de l'Alberta, de Canada Comfort Direct, de l'Ontario Building Products Association, du Bureau de promotion des produits forestiers du Québec et d'Atlantic Canada Home.

L'ambassade du Canada, en collaboration avec les influentes organisations japonaises que sont la Imported Housing Industries Organization et le JETRO (Japan External Trade Organisation), a l'intention d'offrir parallèlement un séminaire de quatre jours sur

l'installation des matériaux de construction, au cours duquel des exportateurs canadiens montreront aux participants comment installer et entretenir convenablement leurs produits.

Pour de plus amples informations au sujet du salon ou du séminaire, communiquer avec Doug Bingeman, Direction du Japon, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, tél. : (613) 995-1678; fax : 943-8286; courriel : doug.bingeman@extott02.x400.gc.ca

Pour s'inscrire au Japan Home Show, communiquer avec M. Ueno, Japan Management Association, tél. : (81-3) 3434-1243, fax : (81-3) 3434-8076.

Asia CommuniTech 97 : une foire régionale à grand rayonnement

HONG KONG — Du 4 au 7 novembre 1997, Asia CommuniTech 97 dressera le profil des forces et des perspectives d'avenir des industries des télécommunications, des communications mobiles et de la technologie sans fil à Hong Kong et en Extrême-Orient.

Cette foire-conférence constitue une vitrine de choix pour les entreprises qui souhaitent percer les marchés de l'une des régions les plus dynamiques au monde au plan économique. Hong Kong, qui accueillera la foire, est l'une des grandes places financières et commerciales asiatiques puisqu'elle représente plus de 16 % du commerce au sein de l'Asie-Pacifique. Hong Kong sert aussi de labo-

ratoire, d'investisseur et de catalyseur du changement sur plusieurs nouveaux marchés asiatiques.

Organisée par la Hong Kong Exhibition Services Ltd., Asia CommuniTech 97 profite du soutien de la Telecom Association of Hong Kong et de la Hong Kong Telecommunications Users Group.

Les entreprises canadiennes auront accès aux stands du pavillon canadien.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec Derek Complin, UNILINK, 50 Weybright Court, Unit 41, Agincourt (Ontario) M1S 5A5, tél. : (416) 291-6359; fax : (416) 291-0025.

Productronica 97

MUNICH, ALLEMAGNE — Du 11 au 14 novembre 1997 — Productronica 97, 12e foire commerciale internationale de la production électronique, devrait comporter un éventail plus vaste de produits de différents pays et attirer plus de visiteurs internationaux que jamais.

On s'attend à ce qu'environ

52 000 visiteurs de 80 pays assistent cette année à la foire, qui est organisée par la Munich Trade Fair Corporation. Les objets exposés seront répartis selon six catégories : la technologie de la production pour les microprocesseurs et autres composants, la fabrication de cartes de circuit imprimé, planaires ou préformées, la

fabrication d'ensembles et l'intégration de systèmes, le matériel de mise à l'essai et de mesure pour l'assurance de la qualité, les matières servant à la fabrication et les services liés à la production, et la technologie des microsystèmes.

Voir page 19 — Productronica '97

Les ministres de l'Environnement de l'APEC (Suite de la page 2)

pour la prévention de la contamination de l'air et du sol au Centre des congrès du grand Toronto et, le 18 juin, à Ottawa, la Fédération canadienne des municipalités a tenu une discussion de groupe sur les cités viables.

Impact environnemental sur le commerce et l'investissement

Le Canada s'emploie à promouvoir l'importance de l'environnement et du développement durable dans toutes les activités commerciales et les investissements des pays membres en vue d'atteindre l'objectif à long terme de l'APEC, soit la croissance durable et le développement équitable.

Quatre des dix principaux marchés d'exportation du Canada sont membres de l'APEC. En fait, les économies de l'APEC achètent présentement la moitié de tous les produits et services cana-

diens exportés à l'extérieur des États-Unis. En 1996, les échanges bilatéraux avec les économies de l'APEC (à l'exclusion des États-Unis) ont atteint près de 59 milliards de dollars.

Les cités asiatiques affichent parmi les niveaux de pollution atmosphérique les plus élevés au monde, en grande partie parce que les infrastructures n'ont pas suivi le rythme rapide du développement. La Banque asiatique de développement estime qu'au cours des 25 prochaines années, près de sept billions de dollars américains devront être investis dans les infrastructures de l'Asie du Sud-Est afin de faire face aux effets de l'urbanisation. On aura besoin de systèmes d'énergie, de télécommunication et de transport, ainsi que d'habitations durables à faible coût et de systèmes de traitements des eaux et de gestion des déchets.

Les ministres se réuniront en outre pour discuter du transport (Victoria), de l'énergie (Edmonton) et des petites et moyennes entreprises (Ottawa). L'issue de ces rencontres, y compris celle des ministres du Commerce de l'APEC en mai à Montréal, déterminera les recommandations qui seront présentées aux dirigeants de l'APEC en novembre et permettra d'établir l'ordre du jour de leur réunion à Vancouver.

Pour obtenir de l'information sur l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique et l'APEC, consultez le site Web du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.

Débouchés aux États-Unis (Suite de la page 5)

Numéro de l'offre : 8323

Description : Mastics d'étanchéité et pâtes lubrifiantes
 Valeur estimée : 300 000 \$ - 930 000 \$
 Période du contrat : Exercice 1997 - Exercice 1999
 Type de marché : Marché à demande
 Personne-ressource : Ed Johnson
 Tél. : (206) 931-7102
 Fax : (206) 931-7174

Numéro de l'offre : 66 - Instruments et matériel de laboratoire

Description : Balances
 Valeur estimée : 6 000 000 \$
 Période du contrat : Exercice 1998
 Type de marché : Liste de fournisseurs multiples
 Personne-ressource : Patrick Simms
 Tél. : (703) 305-6082
 Fax : (703) 305-7135

Numéro de l'offre : 37 - Machines et outillages agricoles

Description : Systèmes et tuyaux d'arrosage pour gazon
 Valeur estimée : 361 290 \$ - 397 419 \$
 Période du contrat : Exercice 1997
 Type de marché : Marché à demande
 Personne-ressource : Helen Carter
 Tél. : (817) 978-3517
 Fax : (817) 978-3761

Numéro de l'offre : Services de transport, de voyage et de réinstallation

Description : Paiement des services de voyage et de transport et système de contrôle des dépenses
 Valeur estimée : 15 000 000 \$
 Période du contrat : Exercice 1997
 Type de marché : Marché à demande
 Personne-ressource : Darlena Bikowski
 Tél. : (703) 305-5592
 Fax : (703) 305-5094

Occasions d'affaires

Le Centre des occasions d'affaires internationales (COAI) du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) et d'Industrie Canada a reçu les appels d'offres résumés ci-dessous. Pour plus de renseignements, communiquer avec la personne responsable du COAI dont le nom figure à la fin de chaque énoncé, sans oublier d'indiquer le numéro de dossier pour un service plus rapide.

Les exportateurs canadiens qui ont besoin d'aide pour rédiger les documents exigés pour les appels d'offres internationaux peuvent recourir aux services de la Corporation commerciale canadienne (CCC) et tirer profit de l'expertise de son personnel en matière de contrats internationaux. La société d'État a ses bureaux au 50, rue O'Connor, bureau 1100, Ottawa (Ontario), K1A 0S6; tél. : (613) 996-0034, fax : (613) 995-2121.

ÉTHIOPIE — L'Agence éthiopienne de privatisation invite tous les investisseurs potentiels à présenter des soumissions en vue de l'acquisition de la totalité ou d'une partie du capital des entreprises suivantes ou des propositions d'investissement ou de redressement de ces entreprises : Akaki Textile Enterprise; Middle Awash Agricultural Development Enterprise; et Tendaho Agricultural Development Enterprise. On peut se procurer une trousse des documents d'appel d'offres pour la somme non remboursable de 30 \$. La date limite pour déposer les soumissions est le **19 septembre 1997**. Communiquer avec Catherine Hansen au numéro de fax : (613) 996-2635, en indiquant le no de dossier 970617-00782 du COAI.

INDE — Dans le cadre d'un concours de présélection, le gouvernement de l'Inde invite les entrepreneurs intéressés à présenter des propositions au Mumbai Port Trust (l'organisme d'exécution) en vue du remplacement de pipelines sous-marins au Marine Oil Terminal, lequel est situé entre Jawahar Dweep et Pir Pau. Les propositions porteront sur : une canalisation de douze pouces de diamètre pour le transport de pétrole brut, une canalisation de 36 pouces de diamètre pour le transport d'huile noire, trois canalisations de 30 pouces de diamètre pour le transport d'huile blanche et une canalisation de 8 pouces pour le transport d'eau douce. Chacune des canalisations ci-dessus devra couvrir une distance de 5,2 km, soit 3,5 km sous l'eau et le reste, sous terre. La pro-

fondeur maximale de l'eau est de 4,5 m. Le projet doit être financé au moyen d'un prêt de la Banque asiatique de développement. La date limite pour la présentation des propositions est le **16 septembre 1997**. Communiquer avec Andrew Mess, fax : (613) 996-2635, en indiquant le no de dossier 970625-00849 du COAI.

ISRAËL — Une entreprise de services spécialisée dans trois secteurs d'activités reliés aux industries de production d'énergie et d'électricité, c'est-à-dire des services d'expert-conseil, de démarrage de nouveaux projets et de représentation de fabricants de matériel utilisé dans l'industrie énergétique, souhaite représenter des entrepreneurs qui accepteraient de participer à des soumissions dans le cadre de différents projets de développement énergétique, et des fabricants d'équipement destinés aux postes de distribution et de centrales électriques. Les représentants de cette entreprise seraient heureux de rencontrer leurs vis-à-vis de toute entreprise canadienne intéressée à cette association afin de leur proposer une relation d'affaires soutenue dans ce secteur d'activités et d'en évaluer l'aspect pratique. Cette proposition constitue une excellente occasion d'affaires. Communiquer avec Andrew Mess, fax : (613) 996-2635, en indiquant le no de dossier 970620-00815 du COAI.

MALAWI — Le gouvernement souhaite vendre les exploitations agricoles suivantes dans le cadre de la privatisation de l'industrie laitière du Malawi :

— Ferme laitière de Katete - superficie de 745 hectares et troupeau de 350 vaches laitières de race Holstein;

— Ferme laitière de Capital Hill - superficie de 650 hectares et troupeau de 238 vaches laitières de race Holstein;

— Ferme laitière et plantation de tabac de Ndata - superficie de 900 ha et troupeau de 282 bovins laitiers de race Holstein. Cette ferme produit également du tabac séché à l'air chaud.

La date limite pour déposer les soumissions est le **20 août 1997**. On peut communiquer avec Catherine Hansen au numéro de fax : (613) 996-2635, en citant le dossier COAI no 970619-00794.

MAROC — La Régie d'Eau et d'Électricité de Settat a lancé un appel d'offres international no. 14/97 relatif à la réalisation d'une étude concernant l'actualisation et l'évaluation du plan directeur d'assainissement. L'étude porte aussi sur les aspects institutionnels, organisationnels et tarifaires ainsi que l'évaluation de l'impact sur l'environnement. La date limite de remise des offres est fixée au **11 août 1997**. Le délai de l'exécution de l'étude est de 3,5 mois. Le montant du cautionnement provisoire est de \$2 857, le coût de retrait du cahier de charges est de \$29. Communiquer avec Catherine Hansen, fax: (613) 996-2635, en indiquant le no de dossier 970613-00747 du COAI.

PHILIPPINES — Le gouvernement des Philippines s'est vu accorder un prêt par la Banque asiatique de développement

Voir page 20 — Occasions d'affaires

Nouveau répertoire/base de données de l'industrie canadienne des aliments fins

Un nouveau répertoire/base de données de l'industrie canadienne des aliments fins a été produit par l'Association canadienne des aliments fins, en collaboration avec Agriculture et Agroalimentaire Canada dans le cadre de son programme Commerce agroalimentaire 2000. Le répertoire/base de données contient les coordonnées des fabricants, des distributeurs et, possiblement, des principaux détaillants dans tout le Canada. Ce répertoire, une fois publié, sera un outil précieux pour les entreprises, les

importateurs, les exportateurs et les associations commerciales du Canada, de même que pour les services gouvernementaux fédéraux et provinciaux au Canada et à l'étranger.

Toute association ou tout fabricant, distributeur ou détaillant qui souhaite figurer, gratuitement, dans le répertoire/base de données peut communiquer avec Ami Martell, de l'Association canadienne des aliments fins; tél. : (416) 255-2384; fax : (416) 253-6571.

Profils d'entreprises mexicaines à l'intention des exportateurs de produits alimentaires transformés

Le consulat du Canada à Guadalajara a publié des profils d'entreprises de l'ouest du Mexique qui pourraient être intéressées à importer ou à commercialiser des produits alimentaires transformés d'origine canadienne.

On peut se procurer ces profils auprès du consulat du Canada, Hotel Fiesta Americana, Local 31, Aurelio Acerves No. 225, 44100 Guadalajara, Jalisco, Mexique, tél. : (52-3) 615-6270/615-6215, fax : (52-3) 615-8665, courriel : ccguad01@infosel.net.mx

Des Québécois à Hong Kong

Tel est le titre d'un ouvrage relatant l'expérience d'entreprises du Québec sur cet important marché.

Des entreprises telles que Dharmala, Téléglobe, Harris Farinon, Lehman Bros, ACOM, Fidelio, la Banque Nationale, le groupe Everest, les Éditions Tormont, Power Corporation, et d'autres feront découvrir aux lecteurs comment elles ont réussi, grâce à leur persévérance, à créer des réseaux performants à Hong Kong et ailleurs en Asie. Le livre, dont l'auteur est Axel Maugey, professeur des Civilisations francophones à l'Université McGill, est disponible chez Humanitas, tél./fax : (514) 466-9737.

Productronica 97 *(Suite de la page 16)*

L'exposition comprendra aussi, entre autres symposiums et conférences, le forum Productronic, qui mettra en vedette un groupe international de conférenciers éminents du monde de la fabrication de produits électroniques, le symposium international de la technologie des micro-systèmes, la conférence sur la fabrication des semi-conducteurs et une série d'ateliers pour les exposants.

Pour plus de renseignements, communiquer avec la Munich Trade Fair Corporation, fax : (49 89) 5107-675. On peut aussi obtenir de l'information électronique par Internet : <http://www.Productronica.de>; par Datex-J: * 35075 # ; et par disque CD-ROM disponible dès le 1^{er} septembre 1997 au numéro de fax (49 89) 5107-312.

CanadExport EN DIRECT

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/news/newslet/canex>

RAPPORTS SUR LES MARCHÉS

Le Centre des études de marché d'Équipe Canada du MAECI produit une gamme complète d'études de marché sectorielles pour aider les exportateurs canadiens à repérer les débouchés à l'étranger. Quelque 180 rapports sont actuellement disponibles, portant sur 25 secteurs allant des produits et des services autochtones, l'agro-alimentaire et l'automobile aux produits de consommation, aux industries forestières, au plastique, à l'espace et au tourisme. Les rapports sont disponibles auprès du service FaxLink de l'InfoCentre (613-944-4500), ou sur l'Internet, au <http://www.infoexport.gc.ca>

Northern Networks Trade Conference 97 : Création de réseaux transfrontaliers

FORT FRANCES, ONTARIO — Les 25 et 26 septembre 1997 — La quatrième édition annuelle de la Northern Networks Trade Conference fournira une tribune idéale aux petites et moyennes entreprises exportatrices, notamment du nord de l'Ontario, désirant explorer les possibilités d'échanges commerciaux et de coentreprises avec des sociétés du Wisconsin, du Minnesota et du Dakota du Nord.

La conférence portera essentiellement sur l'établissement de réseaux entre les entreprises, entre les entreprises et les clients et entre les entreprises et les gestionnaires des approvisionnements. Chaque séance comprendra une période qui permettra aux participants de rencontrer d'autres personnes du milieu des affaires partageant des intérêts similaires et de discuter des possibilités de partenariats transfrontaliers. Les représentants d'entreprises comme NorFab Building Components

Ltd., de Fort Frances, qui ont établi des relations commerciales fructueuses avec des contreparties américaines, feront entendre leurs témoignages. Quatre gestionnaires des approvisionnements des États-Unis et du Canada discuteront de l'importance de leur rôle dans le rapprochement des entreprises ainsi que de l'importance des importations et des exportations.

Cette année, l'événement comprendra pour la première fois une exposition régionale, le 25 septembre, qui permettra aux participants de présenter leurs produits et de distribuer leur matériel promotionnel. L'exposition sera en outre ouverte au public durant plusieurs heures.

La Northern Networks Trade Conference 97 sera une fin de semaine riche en information pour toutes les personnes du milieu des affaires désirant profiter des débouchés créés par l'Accord de libre-échange. Les réseaux

établis entre la région du nord de l'Ontario, le Minnesota et le Wisconsin offrent d'importantes possibilités d'affaires aux entreprises canadiennes et américaines. D'après un rapport publié récemment par le consulat général du Canada à Minneapolis, les échanges de biens et de services entre le seul état du Minnesota et le Canada se sont montés à plus de 10 milliards de dollars en 1996. Cette conférence offre de nombreuses possibilités d'établir des contacts avec des intervenants américains, lors de rencontres individuelles, et de cultiver la confiance qui renforce les liens commerciaux entre le Canada et les États-Unis.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Geoff Gillon, 400 Scott St., Fort Frances (Ontario) P9A 1H2, tél. : 1 800 465-8502; fax : (807) 274-6989; courriel : ggillon@fort-frances.lakeheadu.ca Internet : <http://www.northernnetworks.com>

Occasions d'affaires (Suite de la page 18)

pour le projet « Santé et maternité sans encombre pour les femmes » et il affectera une partie du montant emprunté à l'achat de trousse d'urgence pour l'obstétrique. On peut se procurer les documents d'appel d'offres moyennant le versement d'une somme de 200 \$ US (non remboursable), plus 20 \$ US de frais de poste. La date limite pour le dépôt des soumissions est le 15 août 1997. Commu-

niquer avec Louise Cardinal, fax : (613) 996-2635, en indiquant le no de dossier 70609-00701 du COAI.

SINGAPOUR — Une société spécialisée dans le nettoyage des vêtements veut mettre en œuvre un projet de coentreprise avec des investisseurs canadiens en vue d'offrir des services de nettoyage des vêtements portés par le personnel travaillant en atelier

dépoûssiéré dans des entreprises de fabrication de puces et de produits pharmaceutiques. Communiquer avec Andrew Mess, fax : (613) 996-2635, en indiquant le numéro de dossier 970625-00839 du COAI.

Pour d'autres appels d'offre et occasions d'affaires, consulter CanadExport En Direct au <http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/news/newsletr/canex>

Info Centre

L'InfoCentre du MAECI offre aux exportateurs canadiens des conseils, des publications y compris des rapports sur les marchés, ainsi que des services de références. Les renseignements de nature commerciale peuvent être obtenus en contactant l'InfoCentre par téléphone au 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 944-4000) ou par fax au (613) 996-9709; en appelant FaxLink de l'InfoCentre à partir d'un télécopieur au (613) 944-4500; et enfin en consultant le site Internet World Wide Web de l'InfoCentre au <http://www.dfait-maeci.gc.ca>.

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



16f
15
septembre
1997
ppv 1

CanadaExport

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires étrangères
SEP 11 1997
RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER À LA BIBLIOTHÈQUE DU MINISTÈRE

Vol.15, N° 14 — 2 septembre 1997

Négociations Canada-Ukraine sur l'accès aux marchés

Contribution des entreprises sollicitée

Le Canada se prépare à amorcer des négociations bilatérales avec l'Ukraine dans le cadre du processus de l'accession de ce pays à l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Le gouvernement du Canada dresse actuellement une liste de produits et services prioritaires pour lesquels il cherchera à obtenir, de l'Ukraine, des concessions et des engagements sur le plan tarifaire et/ou l'adoption d'autres mesures concernant l'accès à son marché.

Les négociations avec les pays qui demandent leur accession à l'OMC comprennent un examen en profondeur du régime commercial des requérants.

Voir page 6 — Contribution

Le Minnesota : des possibilités innombrables

par Kirsten Brooks, consulat général du Canada à Minneapolis

Qu'est-ce que le petit bonhomme Pillsbury, les papillons adhésifs amovibles Post-It, les céréales Wheaties, les motoneiges Jet-skis, les patins à roues alignées Roller Blades, les mélanges à gâteau Betty Crocker et les conserves de viande Spam ont en commun? Tous ces produits sont fabriqués au Minnesota. Ces marques de renommée internationale ne constituent qu'une partie des produits offerts par les entreprises du Minnesota.

Connu comme la « région aux lacs innombrables », le Minnesota offre aux nouveaux exportateurs tout comme à ceux qui sont déjà établis un accès à l'une des régions économiques des États-Unis les plus solides et les mieux équilibrées. Quatorze des cinq cents plus grandes sociétés répertoriées par la revue Fortune y ont élu domicile; il s'agit notamment de 3M, General Mills, Honeywell, Super Valu, United Healthcare, St. Paul Companies, Best Buy et Northwest Airlines. Northwest, quatrième compagnie aérienne américaine, exploite des liaisons aériennes avec un plus grand nombre de villes canadiennes qu'aucun autre transporteur des États-Unis. Parmi les autres

grandes entreprises industrielles installées au Minnesota on compte Cargill, la plus grande société privée à l'échelle mondiale, Medtronic, Polaris, Toro, Unisys, Dayton Hudson et Carlson Companies, la plus importante entreprise au monde œuvrant dans les domaines de l'hébergement, du voyage et de la commercialisation.

Installées littéralement aux portes du Canada, les industries prospères du Minnesota se classent dans quelques-uns des secteurs qui connaissent la plus forte croissance aux États-Unis, soit les services, la fabrication, les finances, le transport et les communications. Les industries de haute technologie comme les

Voir page 6 — Le Minnesota

Le Canada annonce de nouvelles mesures concernant la Birmanie

Le ministre des Affaires étrangères, M. Lloyd Axworthy, a annoncé le 7 août de nouvelles mesures concernant la Birmanie, y compris des mesures économiques sélectives qui soulignent les préoccupations du Canada face à la détérioration de la situation des droits de la personne dans ce pays.

Le gouvernement canadien retire à la Birmanie l'admissibilité au Tarif de préférence général et l'inscrit sur la Liste de pays visés par contrôle, ce qui signifie que toutes les exportations à partir du Canada devront être autorisées par une licence d'exportation délivrée par la Direction des contrôles à l'exportation (EPE) (tél. : 613-996-2387) du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. En règle générale, les licences visant des marchandises à usage humanitaire seront accordées.

Le Canada se joint ainsi aux États-Unis et à l'Union européenne pour imposer

Voir page 8 — Nouvelles mesures

CanadExport EN DIRECT

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/news/newsletr/canex>

DANS CE NUMÉRO

Au fil des initiatives	2
Rapport de la Banque mondiale	3
Nouvel exportateur du mois	4
L'assurance crédit à l'exportation	5
CAHIER SPÉCIAL SUR LA TURQUIE.....	I-VIII
ENCART FORUM ACAP	
Les trucs du métier	7
Occasions d'affaires	8
Foires commerciales	9-10
Au Calendrier	11-12

Les ministres des Transports de l'APEC réclament des normes de sécurité

A leur réunion de juin à Victoria, les ministres des Transports du mécanisme de Coopération économique Asie-Pacifique (APEC) ont convenu de collaborer pour normaliser les règles de sécurité des transports et pour faire du transport sans danger pour l'environnement l'une des grandes priorités pour la région.

La réunion de Victoria était la troisième d'une série de cinq réunions ministérielles et colloques d'affaires organisés dans le cadre des activités devant marquer la présidence canadienne de l'APEC. L'Année canadienne de l'Asie-Pacifique a été lancée par une autre mission commerciale fructueuse de l'Équipe Canada en Asie en janvier 1997. Elle sera couronnée par la réunion des dirigeants de l'APEC, qui se tiendra en novembre à Vancouver. Pendant l'année, plus de 500 activités axées sur les affaires, la culture et la jeunesse organisées par des organismes gouvernementaux et des associations privées sont également tenues dans toutes les régions du pays.

Suivre le rythme de la croissance économique et commerciale

Afin d'améliorer la compétitivité du cadre d'exploitation et du développement de l'infrastructure des transports, le Groupe de travail sur les transports examinera un large éventail de questions allant de la coopération internationale pour combattre les déversements d'hydrocarbures à l'accroissement de la participation du secteur privé. Le Groupe de travail recherchera aussi des moyens d'améliorer les systèmes de transport et de libéraliser le commerce dans le secteur des transports.

Les ministres se sont joints à plus de 400 délégués représentant les secteurs public et privé, et notamment des entreprises d'aérospatiale, des lignes de navigation et des associations des transports, et le monde de l'enseignement.

Anticipant un essor du transport de passagers et de marchandises, les ministres et les experts de l'industrie ont discuté de façons de garantir que les voies de transport suivent le rythme de la croissance économique et commerciale.

Comme il est prévu que la région Asie-Pacifique comptera pour la moitié de la croissance économique mondiale pendant la prochaine décennie, les

économies membres de l'APEC se sont donné pour objectif de réaliser le libre-échange entre elles au siècle prochain.

Plusieurs conférenciers se sont dit préoccupés par la congestion et ont mentionné la nécessité d'élargir les installations de transport, notamment les aéroports et les ports. Ils ont également souligné les avantages que pourrait générer l'harmonisation des réglementations en matière de douanes et de transports entre les économies de l'APEC.

La nécessité d'investir dans l'amélioration

des réseaux routiers, des transports urbains, des installations de transports combinés et des ports a aussi été mentionnée, et un groupe d'experts examinera les problèmes de sécurité maritime et la question de la protection du milieu marin.

Les forums de l'industrie et des jeunes illustrent la nature coopérative des réunions

Pendant les rencontres des ministres, d'autres délégués ont participé au Forum de l'industrie organisé par le Conseil de coopération économique avec les pays du Pacifique et la Fondation Asie-Pacifique du Canada afin de discuter de problèmes communs et des meilleures solutions à apporter aux problèmes de transport et de développement de l'infrastructure dans la région.

Des représentants des jeunes du Canada et de la région Asie-Pacifique se sont réunis à Victoria pour participer au tout premier Forum des jeunes de l'APEC sur les transports. Plus de 40 représentants de la jeunesse ont participé au forum de deux jours et se sont attaqués à des questions comme la planification des transports et le développement durable. Après le Forum, les délégués ont présenté leurs conclusions aux ministres des Transports et aux représentants de l'industrie de l'APEC.

Reprenant les principes sous-tendant l'Équipe Canada, soit la coopération entre le gouvernement et l'industrie, les participants à la Réunion des ministres ont souligné que les gouvernements n'ont pas toutes les réponses, et ils ont invité les membres de l'APEC à élargir leur partenariat à l'ensemble de la société.

La Réunion des ministres et les forums étaient parrainés par un certain nombre de groupes canadiens dont Boeing, Bombardier, les Lignes aériennes Canadien International, Canadien National, la Société pour l'expansion des exportations, Federal Express Canada, General Motors du Canada and Honeywell Inc.

CanadExport

ISSN 0823-3330

Rédacteur en chef : Amir Guindi
Rédacteur délégué : Don Wight
Rédacteur adjoint : Louis Kovacs

Création : Boîte Noire
Mise en page : Yen Le
Tirage : 65 000

Téléphone : (613) 996-2225
Fax : (613) 996-9276
Courrier électronique :
canad.export@extott23.x400.gc.ca

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 stratégies de communications et de la planification (BCF).

Pour vous abonner, expédiez votre carte de visite à l'adresse ci-dessous. Pour un changement d'adresse, renvoyez l'étiquette avec le code. Prévoir quatre à six semaines de délai.

Expédier à : CANADEXPORT (BCFE), Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international,
125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.

Le rapport de 1997 de la Banque mondiale met l'accent sur le développement institutionnel de l'État

par John McArthur, ambassade du Canada, Washington

La Banque mondiale consacre annuellement des milliards de \$ à des marchés de services de consultation pour la modernisation du secteur public. Et ce n'est que le début d'une nouvelle phase à la Banque mondiale.

À preuve, voici à peine quelques-uns des prêts consentis récemment par la Banque mondiale : 15 millions de \$ US pour accroître l'efficacité de l'énergie dans les écoles et les hôpitaux de Biélorussie; 40 millions de \$ US pour améliorer la qualité et le rapport coût-efficacité du cadre législatif, réglementaire et institutionnel de développement du secteur privé au Bangladesh; 220 millions de \$ US pour renforcer la capacité institutionnelle de gestion de la voirie en Inde; 100 millions de \$ US pour améliorer le cadre de réglementation des sociétés de gestion de caisses de retraite en Uruguay.

En ce moment, la Banque met surtout l'accent sur le développement de l'État et son rôle en tant qu'organisme de réglementation et de gestion moderne de l'intérêt public. Selon le Rapport sur le développement dans le monde de 1997, un État efficace est essentiel à la prestation de biens et services — et aux règles et institutions — propres à assurer la prospérité des marchés et la santé et le bonheur de la population. L'État joue un rôle central en matière de développement économique et social, non pas comme générateur de croissance, mais comme partenaire, catalyseur et facilitateur.

Selon Joseph E. Stiglitz, économiste en chef de la Banque mondiale, malgré

l'acceptation générale de ces aspects fondamentaux, de nouvelles perspectives permettent de mieux comprendre l'agencement d'activités commerciales et gouvernementales qui permettra de les réaliser. Surtout, dit-il, nous constatons maintenant que les marchés et les gouvernements se complètent : l'État doit mettre en place les fondements institutionnels des marchés. »

Débouchés pour les experts-conseils canadiens

Comment concrétiser ces occasions d'affaires? Dans tous les secteurs, la Banque mondiale recherche des consultants pour l'aider à améliorer les mécanismes d'encouragement au sein des institutions gouvernementales. Outre qu'elle se concentre actuellement sur la privatisation de l'industrie des télécommunications et de la production d'énergie électrique, la Banque offre des possibilités considérables aux entreprises canadiennes : projets de construction-exploitation-transfert ou de réforme de la législation de l'environnement pour les juristes-conseils; projets de réforme de la gestion des ressources humaines du secteur public pour les experts-conseils en gestion; mandats de vérification dans le secteur public pour les experts-comptables; projet de réforme financière et

administrative pour les spécialistes de l'exploitation. Voilà quelques exemples à peine des nombreuses occasions d'affaires qu'offre la réforme du secteur public aux experts-conseils canadiens.

On peut se renseigner sur les occasions de soumissionner les marchés dans le cadre des projets de la Banque mondiale en consultant l'IFInet, site Web unique du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, qui suit les projets de la Banque mondiale, de la conception à la mise en oeuvre. Dans IFInet, les entreprises désireuses de répondre aux appels d'offres de la Banque mondiale devraient aussi consulter les divers guides à l'intention des gens d'affaires qui renferment des renseignements généraux sur les diverses approches de la commercialisation et le processus d'attribution des marchés. L'adresse de l'IFInet est la suivante : www.dfait-maeci.gc.ca/ifinet/menu-f.htm ou www.dfait-maeci.gc.ca/ifinet/menu-e.htm.

Pour en savoir plus, communiquer avec le Bureau de liaison avec les institutions financières, ambassade du Canada, 501, Pennsylvania Avenue NW, Washington DC 20001, tél. : (202) 682-7788, fax : (202) 682-7789.



À la recherche de débouchés extérieurs?

Assurez-vous d'être inscrit dans la banque de données du réseau WIN Exports que les délégués commerciaux à l'étranger utilisent pour promouvoir le savoir-faire de votre entreprise aux acheteurs étrangers. Pour obtenir un formulaire d'inscription, télécopiez votre demande au 1-800-667-3802; ou téléphonez au 1-800-551-4WIN (613-944-4WIN à partir de la région de la capitale nationale).

Succès instantané pour une jeune entreprise de Halifax qui vient de réaliser sa première vente

Avec seulement trois semaines pour s'occuper du conditionnement et de l'expédition de leur logiciel à la veille d'un grand salon international à la faveur duquel ils devaient faire la première présentation de leur produit et, l'espéraient-ils, leurs premières ventes, les gens de la toute petite entreprise MathResources Inc. n'ont pas du tout chômé.

Or, c'est justement dans ce genre de situation que la planification, la préparation et un bon plan de marketing peuvent faire toute la différence... une certaine aide de l'État ne pouvant pas nuire non plus. Pour une société qui compte à peine une année d'existence et trois employés à temps plein (et jusqu'à 25 contractuels), en comptant son président Ron Fitzgerald, c'est encore plus vrai.

L'aide de l'État y a été pour beaucoup

« C'est en 1994, alors que je mettais au point des prototypes et explorais le marché pour notre dictionnaire de mathématiques interactif, « MathResource », que j'ai décidé de me tourner vers les pouvoirs publics », raconte M. Fitzgerald.

Il a d'abord frappé à la porte du Centre de services aux entreprises Canada-Nouvelle-Écosse, puis, au début de 1995, à celle de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA).

« Notre budget total pour le développement technique et la commercialisation de MathResource se montait à plus de 500 000 \$, relate M. Fitzgerald, et l'APECA nous a fourni la moitié de ce montant. Sans ces subventions au démarrage, nous n'aurions pas été en mesure de réaliser le développement de notre produit. »

L'art de trouver le bon créneau

Le logiciel MathResource a été conçu à partir de l'outil de représentation de formules mathématiques sur CD-ROM de la société Waterloo Maple Inc. M. Fitzgerald, après 17 ans d'expérience dans l'édition d'ouvrages de mathématiques, connaissait le système de Maple, qui existait déjà depuis dix ans. Il lui a

fait franchir une nouvelle étape de son développement grâce à une cure de rajeunissement qui l'a amplement transformé.

« Nous versons désormais des droits de licence à Waterloo Maple pour l'utilisation de leur logiciel. En fin de compte, ils sont devenus notre distributeur », explique-t-il.

Et d'ajouter : « C'est ainsi que nous avons pu lancer notre produit en Allemagne en mars dernier, au CeBIT de Hannover, l'un des plus grands salons du logiciel au monde. »

Cet article est le premier d'une nouvelle série que CanadExport consacre au « Nouvel exportateur du mois ». Toujours soucieux de couvrir l'actualité intéressant les nouveaux exportateurs, nous retiendrons chaque mois un exportateur canadien qui a réussi à faire ses premières ventes à l'étranger pour nous pencher sur son cas.

En s'alliant avec Waterloo Maple, MathResources a eu accès à un réseau de quelque 33 distributeurs de par le monde. Au CeBIT, l'un d'eux, Adept Scientific PLC, leur a fait une place dans son grand pavillon.

« Notre logiciel a été prêt et emballé trois semaines seulement avant le salon, relate M. Fitzgerald. Nous en avons expédié 500 exemplaires, qui ont tous été vendus; il y en avait pour 25 000 \$. Ce fut notre première grande vente. »

« Je le répète, le fait d'avoir pu nous organiser ainsi dans le temps a été déterminant. À peine le produit était-il sorti de l'usine que nous étions prêts pour le lancement, l'agrément du Conseil national de recherches du Canada ayant été obtenu entre-temps.

Le travail sur le terrain s'avère payant

Non seulement M. Fitzgerald a-t-il recours à un distributeur, mais il

s'adonne également à la commercialisation directe.

La vente suivante - 200 logiciels d'une valeur totale de près de 15 000 \$ - ne s'est pas trop fait attendre, puisqu'elle s'est matérialisée en avril, à Washington. MathResources a en effet, selon M. Fitzgerald, récolté les fruits de sa participation aux missions commerciales parrainées par le ministère du Renouveau économique de la Nouvelle-Écosse et le Centre du commerce international de Halifax.

Un autre petit contrat qui a néanmoins permis d'établir d'importantes relations a été signé en mai avec un petit organisme de Singapour. Il s'agit encore une fois des retombées d'un événement, en l'occurrence la conférence pédagogique sur les mathématiques et la technologie qui s'est tenue à Dallas en novembre dernier.

« Tous les fonctionnaires des services gouvernementaux ont généreusement donné de leur temps. Je pense notamment aux délégués commerciaux sur le terrain qui nous ont aidés à sélectionner les foires commerciales qui en valaient la peine, à nous y rendre et à rencontrer des gens intéressants. »

La société, dont les ventes totalisent à cette date 60 000 \$ US, est déjà en train de concevoir son plan de marketing d'ici la fin de 1999. Elle vient de lancer deux nouveaux produits et d'autres sont en préparation, dont certains avec le soutien d'IBM.

D'ailleurs, on serait en droit de se demander pourquoi MathResources a décidé d'attaquer d'abord les marchés d'exportation, ce qui est contraire à la doctrine qui veut qu'on s'établisse en premier lieu sur son marché local.

Voici la réponse de M. Fitzgerald :

Voir page 5 — MathResources Inc.

L'assurance-crédit à l'exportation, plus avantageuse que la lettre de crédit

par Kevin Day, Wilson M. Beck Insurance Services Inc.

Il est essentiel pour toute entreprise qui commence à exporter ou qui veut développer son programme de ventes internationales d'offrir aux clients éventuels des modalités de paiement attractives.

Malheureusement, beaucoup des occasions de ventes qui s'offrent aux sociétés canadiennes ne peuvent se réaliser par suite du risque élevé associé au crédit ouvert et à la nature restrictive des lettres de crédit. La recherche d'un moyen d'offrir du crédit ouvert sans risquer des pertes sur les comptes clients a amené de nombreuses sociétés à contracter de l'assurance-crédit à l'exportation.

Lettres de crédit

Lorsqu'elles recherchent une forme ou une autre de garantie de leurs créances, la plupart des entreprises canadiennes songent automatiquement à la lettre de crédit. Cependant, comme beaucoup de gens qui ont choisi cette voie le savent probablement, on court alors le risque de perdre des commandes. La raison en est simple. La lettre de crédit impose à l'acheteur ou au client potentiel tout le fardeau du crédit. Les acheteurs étrangers doivent obtenir la lettre de crédit de la banque et la payer. Le prix est souvent assez élevé et les acheteurs

pourraient ne pas être disposés à entamer leur ligne de crédit pour garantir leurs achats, sans compter qu'ils risquent de se sentir insultés s'ils sont habitués à faire des transactions dans le cadre d'un compte courant.

Assurance-crédit à l'exportation

L'assurance-crédit à l'exportation décharge l'acheteur de l'obligation d'obtenir une lettre de crédit. En tant qu'outil de vente, elle va en fait plus loin : elle assure un avantage concurrentiel en permettant aux sociétés d'offrir du crédit à un client à qui elles n'ouvrieraient peut-être pas un compte courant.

L'assurance-crédit permet également à une entreprise d'offrir des limites de crédit plus importantes aux clients éventuels et d'accroître la limite de crédit des clients établis. En déchargeant l'acheteur de l'obligation d'obtenir une lettre de crédit, elle améliore considérablement les relations entre l'acheteur et le vendeur. Les acheteurs passent leur commande sur une base de crédit ouvert. En fait, ils pourraient ne pas du tout savoir que leur compte est assuré.

La possibilité d'offrir du crédit ouvert et de plus grandes limites de crédit tout en réduisant le risque de non-paiement permet aux sociétés canadiennes de développer leurs ventes dans de bonnes conditions de sécurité. En général, les primes d'assurance sont abordables et sont largement compensées par les bénéfices supérieurs réalisés en augmentant le crédit des clients établis et en acceptant sans grands risques des commandes à crédit de nouveaux clients qu'on ne connaît pas.

Un certain nombre d'assureurs, y compris la Société pour l'expansion des exportations, offrent de l'assurance-crédit à l'exportation. Souvent, les polices peuvent être exactement adaptées aux besoins particuliers de chaque entreprise.

Pour de plus amples renseignements sur l'assurance-crédit à l'exportation, communiquer avec Kevin Day, chargé de compte chez Wilson M. Beck Insurance Services Inc., 2001-4330 Kingsway, Burnaby (C.-B.), V5H 4G7, tél. : (604) 437-6200, fax : (604) 437-5347, courriel : kevinday@msn.com

MathResources Inc.

(Suite de la page 4)

« Parce qu'on accorde davantage de priorité à la formation scientifique en Asie et en Europe. Nos nouveaux produits devraient cependant recevoir un très bon accueil sur le marché nord-américain, vu la prépondérance du développement technologique. »

Pour en savoir plus sur Math Resources Inc., communiquer avec le président de la société, Ron Fitzgerald, tél. : (902) 429-1323, fax : (902) 492-7101 ou voir les démonstrations interactives sur l'Internet, à l'adresse suivante : <http://www.mathresources.com>

SEE : Nouveau financement des exportations de bétail au Mexique

Les exportateurs canadiens qui vendent des bovins de reproduction et des biens connexes au Mexique bénéficieront de nouvelles initiatives de financement récemment annoncées par la Société pour l'expansion des exportations (SEE).

Les lignes de crédit peuvent servir à financer jusqu'à 85 p. 100 de la valeur des bovins de reproduction, de la semence et des embryons canadiens vendus à des acheteurs mexicains. Il sera également possible d'obtenir du financement dans le cadre du programme de garantie à moyen terme des produits agricoles en vrac de la SEE.

Pour plus de renseignements, communiquer avec le groupe de l'Amérique latine ou l'équipe des institutions financières de la SEE, tél. : (613) 598-2500, ou avec le service de financement commercial de votre institution financière canadienne.

Le Minnesota : une région aux possibilités innombrables (Suite de la page 1)

composants et les logiciels informatiques ou encore les entreprises liées à la santé et celles qui se spécialisent dans les instruments médicaux y sont florissantes. Les richesses naturelles et les produits agricoles dont l'État regorge, tels que les produits forestiers, les aliments transformés et la taconite, ont également une place prépondérante dans son économie. Si le Minnesota ne se classe en première position dans aucun secteur, il occupe régulièrement la deuxième place dans la plupart des secteurs, ce qui en fait un marché de tout repos pour les entreprises qui sont prêtes à exporter.

Les nombreux atouts du Minnesota

Cet État du nord possède un certain nombre d'atouts commerciaux, notamment une main-d'œuvre très instruite, un accès à la technologie de pointe, d'excellents services de transport, de l'énergie à bon compte et des capitaux disponibles. En fait, l'État du Minnesota se classe en huitième position (par habitant) pour le nombre de sociétés financières d'investissement en capital de risque aux États-Unis. Le Minnesota s'enorgueillit en outre d'un taux de diplômés de niveau secondaire de 89 %, soit le deuxième en importance au pays. L'État est également renommé dans tous les États-Unis pour la grande conscience professionnelle de ses travailleurs et le grand esprit d'entreprise de sa population.

Les Canadiens qui vont au Minnesota sont frappés par la qualité de vie élevée qu'offre cet État. La population du Minnesota se classe au septième rang

à l'échelle nationale du revenu disponible, résultat d'une économie stable et équilibrée. Ce pouvoir d'achat favorise notamment l'industrie du tourisme. En 1994, année la plus récente pour laquelle on dispose de statistiques, 495 000 Canadiens se sont rendus au Minnesota et y ont dépensé 79 millions de dollars américains. La même année, 376 000 résidents du Minnesota sont allés au Canada et y ont dépensé 89 millions de dollars américains. Il convient également de souligner les fortes affinités culturelles qui unissent cet État au Canada. Les résidents du Minnesota sont de grands amateurs de plein air et ils s'adonnent en grand nombre à des activités comme la chasse, la pêche, le ski et la motoneige, autant d'occupations de loisir qui contribuent à faire du Minnesota un excellent tremplin pour les entreprises exportatrices désireuses d'entrer sur le marché américain.

Une économie solide

C'est l'économie du Minnesota, cependant, qui rend cet État particulièrement attrayant pour les entreprises canadiennes. La région de Minneapolis-St. Paul constitue le quinzième marché en importance aux États-Unis. On prévoit que celui-ci connaîtra une croissance de 7 % pendant les cinq prochaines années. Au cours des neuf dernières années, l'emploi s'est accru de 24 % (la moyenne nationale étant de 16,9 %) et le produit brut de l'État, de 85 % (la croissance du PNB étant de 77 %). L'an dernier, les échanges bilatéraux entre

le Minnesota et le Canada ont augmenté de 13 % par rapport à l'année précédente, pour atteindre 10 milliards de dollars, le Canada enregistrant un excédent commercial de près du simple au double.

Le consulat général du Canada à Minneapolis a identifié plusieurs secteurs offrant d'excellents débouchés aux entreprises canadiennes et, plus particulièrement, aux nouveaux exportateurs. Il s'agit de l'agroalimentaire, de la biotechnologie, des produits de consommation, des industries liées à l'environnement, de la technologie de l'information et des produits et services médicaux. Le consulat général du Canada offre de l'aide pour permettre aux entreprises de tirer parti du potentiel de croissance de ces secteurs et des débouchés exceptionnels qu'ils offrent. En plus d'organiser des ateliers sur l'exportation, des missions d'accueil des acheteurs étrangers et des missions pour les nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEEF), le personnel du consulat général fournit des renseignements sur les marchés et une aide à l'exportation aux entreprises désireuses de s'implanter dans les meilleures conditions dans cette région prospère.

Pour plus de détails, communiquer avec Wayne Robinson, consul et premier délégué commercial, tél. : (612) 332-7486, poste 3350.

Nota : Voir Les trucs du métier, p. 7, où vous trouverez un reportage sur Online Business Systems Inc., entreprise de Winnipeg lancée à l'occasion de la foire commerciale de Minneapolis, Minneapolis Strictly Business Trade Show.

Contribution des entreprises (Suite de la page 1)

Une attention spéciale est accordée aux mesures empêchant ou restreignant l'accès aux marchés tant pour les produits que pour les services. Les négociations avec l'Ukraine fourniront une excellente occasion d'essayer d'améliorer l'accès à ce marché pour les exportations canadiennes prioritaires.

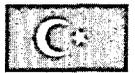
La contribution des entreprises canadiennes pourra aider le gouvernement à profiter pleinement de cette occasion. Il est important que les négociateurs canadiens soumettent des demandes visant à faciliter l'accès au marché qui couvrent non seulement les produits et services dominant actuellement

nos échanges avec l'Ukraine, mais aussi ceux appelés à occuper une place importante à l'avenir. Les entreprises canadiennes peuvent également aider à répertorier les obstacles qui existent dans certains cas, notamment les droits douaniers prohibitifs; le traitement discriminatoire; les normes ou contrôles douaniers faisant obstacle au commerce ainsi que les systèmes de contingentement des importations et de délivrance de licences non transparents.

Le gouvernement aimerait en outre que les entreprises

Voir page 8 — Contribution

Le point sur La Turquie



La croissance économique de la Turquie attire les entreprises et les investisseurs

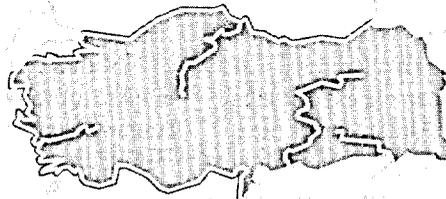
L'économie turque, avec ses 65 millions de consommateurs, s'est beaucoup développée depuis dix ans; elle a un des taux de croissance les plus élevés de tous les pays de l'Organisation de coopération et de développement économiques. Considérée par le Département du Commerce des États-Unis comme un des dix principaux marchés en développement, la Turquie a vu progresser sensiblement sur son territoire les investissements de pays d'Europe et d'autres pays tels que le Japon.

En 1995 et 1996, la croissance économique de la Turquie — après un recul en 1994 — a affiché de solides taux de croissance de 8,0 et 7,9 % respectivement. Avec la signature d'un accord d'union douanière avec l'Union européenne (voir page II), entré en vigueur le 1er janvier 1996, le gouvernement turc prévoit une croissance économique encore plus forte dans les années à venir.

Le secteur privé : la clé de la croissance économique

Le secteur privé turc, qui génère environ la moitié du produit national brut (PNB) du pays, continue de se développer et d'augmenter sa part de l'éco-

nomie. Les exportations progressent de 10 % par an, tandis que le marché financier et le marché boursier continuent d'augmenter en volume et d'élargir leur éventail d'outils d'investissement.



Malgré cette hausse des exportations, les importations ont fortement augmenté depuis deux ans, ce qui a engendré un déficit élevé de la balance

commerciale. Ce déficit est cependant jugé provisoire, car un pourcentage assez élevé en est attribuable au fait que le secteur industriel importe de l'équipement pour s'adapter aux nouvelles conditions commerciales créées par l'accord d'union douanière.

Optimisme justifié

Les observateurs estiment que l'économie est en fait beaucoup plus forte que ne le laissent croire les chiffres officiels.

Beaucoup disent que l'économie fonctionne depuis plusieurs années avec un taux d'inflation et une dette élevés et que la menace de crise financière causée par une très forte inflation pourra être écartée si le gouvernement atteint même une partie seulement des objectifs qu'il s'est donnés.

Selon un rapport du Fonds monétaire international, le volume annuel de l'activité économique turque non enregistrée, principalement la vente de

Voir page VII — La croissance

Évolution encourageante des relations commerciales Canada-Turquie

Les relations commerciales entre le Canada et la Turquie ont continué de s'améliorer ces dernières années. Malgré un ralentissement en 1996, les exportations canadiennes vers la Turquie ont régulièrement augmenté depuis une dizaine d'années, avec l'ouverture progressive de l'économie turque. En 1996, la valeur des exportations canadiennes vers la Turquie a été de 255,6 millions de dollars, c'est-à-dire plus que deux fois plus élevée que les 100,3 millions enregistrés pour 1991, mais un peu inférieure aux 286 millions de 1995.

Les exportations du Canada vers la Turquie consistent principalement en

Voir page II — Relations commerciales

DANS CE NUMÉRO

L'ACCORD D'UNION DOUANIÈRE	II
UN SECTEUR PRIVÉ DYNAMIQUE	III
POSSIBILITÉS D'AFFAIRES	IV-VI
EXEMPLE DE RÉUSSITE	VII
FOIRES COMMERCIALES/CONTACTS	VIII

L'accord d'union douanière pourrait toucher certaines exportations

Un accord d'union douanière entre la Turquie et l'Union européenne (UE) est entré en vigueur le 1er janvier 1996. Cet accord permet l'entrée libre de droits en Turquie de la plupart des produits agricoles préparés et transformés de l'UE. (Les produits agricoles non transformés ne sont pas visés par l'accord.) De son côté, l'UE a accepté de faciliter l'entrée dans son territoire des produits turcs, notamment des textiles.

Les produits manufacturés des pays qui ne sont pas membres de l'UE (Canada, États-Unis, Japon, Australie) sont donc soumis à des droits plus élevés que les produits semblables importés des pays de l'UE. Cette différence de droits de douane ne devrait pas constituer un obstacle pour les exportations canadiennes, particulièrement si nos produits peuvent concurrencer les produits européens. Cependant, les produits vendus uniquement en fonction du prix, comme le papier journal et les métaux communs, peuvent être touchés jusqu'à un certain point.

Les autorités turques estiment que cet accord constitue une étape importante dans le processus qui débouchera sur l'adhésion à part entière de la Turquie à l'Union européenne. L'accord devrait aussi favoriser une augmentation des investissements européens en Turquie et donner aux exportateurs turcs un meilleur accès aux marchés de l'Union européenne.

Cependant, les premiers résultats de l'application de

l'accord ont été décevants. Au moment de la rédaction du présent article, les données définitives n'étaient pas disponibles ; mais il paraît clair que l'accroissement prévu des investissements européens ne s'est pas concrétisé en 1996. De plus, le déficit de la Turquie à l'égard de l'UE s'est accru considérablement ; en effet, les exportations turques vers les pays de l'UE augmentent à un rythme plus lent que ses importations en provenance de ces pays. Ce déséquilibre commercial était toutefois prévu, et l'on s'attend à ce que les exportations turques augmentent à mesure que les entreprises investiront dans de nouvelles technologies et que les avantages de la main-d'oeuvre turque peu coûteuse se feront sentir.

L'union douanière a renforcé la tendance des importateurs turcs à songer d'abord aux fournisseurs européens, même si les produits canadiens sont moins coûteux et de qualité égale. Il est donc important que les exportateurs canadiens s'emploient activement à faire, auprès des acheteurs turcs, la promotion des caractéristiques de valeur ajoutée de leurs produits et services, en mettant l'accent sur la qualité, la fiabilité et le service après vente.

Nota : on peut se procurer à l'infocentre du maeci un rapport sur l'accord d'union douanière de la Turquie avec l'Union européenne et sur les effets de cet accord sur les exportations canadiennes (n° du rapport : 353 EF). Δ

Relations commerciales Canada-Turquie (Suite de la page 1)

produits de base tels que le charbon, le tabac, le blé dur, la pâte de papier et la ferraille. Récemment, la principale exportation canadienne autre que les produits de base a été les voitures à voyageurs (79,8 millions de dollars en 1996) pour le métro d'Ankara. Les composants d'équipement téléphonique représentent normalement une grosse part des exportations canadiennes (16 millions de dollars en 1996) et constituent une partie des intrants étrangers pour l'unité de production de Nortel-Netas en Turquie.

En même temps que se diversifient les exportations canadiennes de biens vers la Turquie, les exportations de services augmentent, en particulier dans le domaine des services d'ingénieurs-conseils. L'exemple le plus visible d'exportation de services peut être observé relativement au métro d'Ankara, dont la réalisation est assurée par SNC-Lavalin et Bombardier-UTDC.

De même, les récents succès de Delcan et de Marshall, Macklin, Monaghan, de Toronto, dans leurs efforts pour obtenir des contrats de projets d'agences gouvernementales

turques, montrent quels progrès ont accompli les entreprises canadiennes dans le marché des services en Turquie.

En 1995, le Canada était un des dix principaux investisseurs étrangers en Turquie, la valeur totale de ses investissements atteignant alors environ 41 millions de dollars américains, chiffre qui s'expliquait en grande partie par les investissements de portefeuille de Nortel dans Netas, sa coentreprise en Turquie. En outre, INMET et Cominco, entreprises du secteur minier canadien, sont l'une et l'autre actives en Turquie, et d'autres sociétés minières canadiennes envisagent des travaux de développement dans ce pays.

Les importations canadiennes de Turquie consistent principalement en produits tels que de l'acier laminé, les barres d'acier, les tissus et autres produits textiles, le raisin et la céramique. En 1996, la valeur totale des importations canadiennes a été de 151 millions de dollars, chiffre qui représente une hausse par rapport à la valeur de 65 millions enregistrée pour 1991. Δ

Un secteur privé dynamique qui multiplie les occasions de partenariat

La Turquie a 65 millions d'habitants, mais les exportateurs canadiens concentreront leurs efforts sur les 10 à 15 millions de consommateurs des grands centres urbains de la Turquie occidentale (Istanbul, Ankara, Izmir).

La Turquie a un secteur privé dynamique, mais aussi un important secteur public. Le secteur privé offre des possibilités pour la vente directe de nombreux biens et services, tandis que les organisations du secteur public turc se procurent des biens et services uniquement par voie d'appels d'offres.

Les projets gouvernementaux sont en général de grande envergure et touchent surtout l'aménagement des infrastructures, la défense, la santé et l'éducation. Pour y participer, il faut habituellement investir beaucoup de temps et d'efforts. Cependant, les résultats peuvent être très intéressants. Les principaux concurrents des entreprises canadiennes sont les fournisseurs européens (allemands, français, britanniques, néerlandais, italiens), dont la plupart ont des bureaux sur place et de nombreuses années d'expérience en Turquie. Les entreprises américaines et japonaises sont aussi bien représentées.

Le partenariat, un tremplin vers d'autres marchés

Les entreprises turques sont souvent des partenaires idéaux pour la coopération avec des pays tiers, parce que beaucoup d'entre elles cherchent très activement des occasions d'affaires dans la région (c'est-à-dire au Moyen-Orient, en Russie et dans les pays de la Communauté d'États indépendants (CEI)). Eu égard aux « Républiques turques » (Azerbaïdjan, Kazakhstan, Kirghizistan, Turkménistan, Ouzbékistan et, dans une moindre mesure, Tadjikistan), qui ont des caractéristiques ethniques et culturelles

communes, les entreprises canadiennes tireraient profit d'une association avec une entreprise turque. La Turquie aimerait aussi faire le pont entre les vastes réserves de pétrole et de gaz naturel qui seront transportées vers l'Europe à partir de l'Asie centrale et de l'Azerbaïdjan.

À l'heure actuelle, les échanges commerciaux avec l'Azerbaïdjan, la Georgie et le Turkménistan sont restreints, mais il s'agit de marchés encore neufs qu'il faut mieux connaître et mettre en valeur avant d'en retirer des avantages. De même, les anciennes républiques de l'URSS ont hérité d'infrastructures de mauvaise qualité et leurs liens économiques traditionnels avec les autres parties de l'Union soviétique ont été rompus. Cependant, c'est dans une perspective de long terme qu'il faudra travailler dans ces marchés.

Le prix et la qualité sont les clés du succès

Sur le marché turc, la qualité, le degré d'avancement technologique et le prix sont les facteurs fondamentaux. Les conditions de crédit et les délais de paiement entrent aussi en ligne de compte, mais le prix est un facteur essentiel, car les marchés publics favorisent normalement le plus bas

soumissionnaire.

Le meilleur moyen de réussir est de nommer des agents et des distributeurs ou de créer des coentreprises avec des entreprises turques. Un agent qui possède une bonne réputation peut, par ses contacts et sa connaissance du marché, transmettre de l'information précieuse de première main et rendre des services très utiles, notamment en informant les entreprises des appels d'offres qui sont lancés, en assurant un suivi sur les soumissions, en coordonnant les services de traduction et en participant à la négociation des contrats.

La loi turque sur les marchés publics précise que l'acheteur doit retenir l'offre acceptable la plus basse. Comme les acheteurs, souvent, ne réussissent pas à définir ce qui est « acceptable », le prix est habituellement, dans la pratique, le facteur déterminant. Dans ce domaine, les agents peuvent organiser des séances d'information sur les soumissions pour aider les entreprises canadiennes à être concurrentielles. La section commerciale de l'ambassade du Canada à Ankara peut aider les entreprises canadiennes à recenser et à choisir des agents et distributeurs pour le marché turc. Δ

Les associations d'entreprises favorisent la création de liens commerciaux solides

Chambre et Conseil turco-canadiens pour le commerce et l'industrie

Créé en 1997, cet organisme sans but lucratif fait la promotion des échanges commerciaux entre le Canada et la Turquie. Il a pour mandat d'améliorer les occasions d'affaires pour ses membres canadiens et turcs

Voir page VIII — Des liens commerciaux

De nouvelles possibilités d'affaires

Les secteurs suivants sont ceux qui offrent le plus de potentiel pour les entreprises canadiennes, tant dans les ventes à l'exportation que dans les coentreprises et les accords de transfert de technologie. On peut se procurer auprès de l'ambassade du Canada à Ankara des aperçus et des rapports sur les secteurs.

Énergie

Le secteur turc de l'énergie sera très actif au cours de la prochaine décennie. Des projets de pipelines pour transporter le pétrole et le gaz des pays de la CIS vers les ports méditerranéens de la Turquie de même que l'expansion du réseau de distribution de gaz dans le pays et les projets de centrales créeront des débouchés intéressants pour les entreprises spécialisées dans les technologies de l'énergie.

Près de la moitié des besoins en énergie de la Turquie sont comblés par les importations. Dans l'ordre, la consommation d'énergie primaire se répartit entre le pétrole, le gaz naturel et le charbon. À l'heure actuelle, la Turquie achète 6 milliards de mètres cubes de gaz naturel de la Fédération de Russie et prévoit porter ses achats de gaz naturel à 30 milliards de mètres cubes. La Turquie a aussi convenu d'acheter de l'Iran du gaz naturel pour une valeur de 20 milliards de dollars américains au cours des vingt prochaines années. Ces projets exigeront la construction de nouveaux pipelines et de nouvelles installations de manutention et de traitement du gaz.

La Turquie doit élargir sa capacité afin de produire 10 700 mégawatts additionnels d'énergie d'ici l'an 2010. Pour ce faire, le pays devra investir 45,7 milliards de dollars américains dans la construction de centrales, de barrages, de réseaux de transport et d'installations connexes. La Turquie a également décidé de construire sa première centrale nucléaire et a lancé un appel d'offres relativement à ce projet, dont Énergie atomique du Canada Limitée soumissionne les travaux.

Plusieurs entreprises canadiennes participent à des projets de développement énergétique en Turquie à divers titres, notamment en tant que consultants, ingénieurs, fournisseurs d'équipement et entrepreneurs. Il existe de véritables débouchés pour les entreprises canadiennes du secteur de l'énergie, en tant que partenaires dans des consortiums réunissant des entreprises turques et étrangères ou comme fournisseurs d'équipement et de services pour le développement des champs pétrolifères, la construction de pipelines et la production et le transport d'énergie. Cependant, la réussite sur le marché turc de l'énergie repose sur la compétitivité et sur la capacité d'obtenir le financement nécessaire.

Télécommunications et technologie de pointe

Jusqu'en 1984, l'expansion du réseau turc de télécommunications s'est faite lentement, principalement à cause du manque de fonds et de la capacité restreinte de fabrication au pays. Seulement 1,6 million de lignes principales de centraux téléphoniques avaient été installées à la fin de 1983 mais, depuis, ce nombre a atteint 16 millions.

La société d'État Türk Telekom est la principale société de télécommunications du pays. En 1997, Türk Telekom fournira et installera 300 000 lignes téléphoniques numériques, 200 000 lignes rurales et 3 000 km de câbles de fibres optiques; elle assurera aussi l'expansion de plusieurs réseaux de télécommunications.

Dans le but de privatiser 39 % des actions de Türk Telekom, le gouvernement a signé un contrat avec une société de consultants qui

élaborera le plan de privatisation.

Il existe de nombreuses possibilités dans le domaine des systèmes d'information géographique (SIG). Cependant, le manque de fonds empêche le gouvernement de se procurer le matériel et les logiciels requis.

En Turquie, le marché du traitement automatique des données a une valeur d'environ 900 millions de dollars et le marché de l'équipement pour les réseaux locaux, d'environ 50 millions de dollars. Les grands réseaux et les industries de la communication des données se tournent vers les communications par satellite, offrant des services essentiels à de nombreux utilisateurs, notamment aux banques, aux journaux, aux bureaux de l'État, aux entreprises de transport et aux universités. Le service après-vente pour l'équipement de communication de données revêt de plus en plus d'importance du fait que la plupart des clients et des entreprises bien établis recherchent des services techniques à long terme pour l'entretien et la mise à niveau de leur équipement.

En tant que chef de file des nouveaux marchés de l'équipement de communication de données, la Turquie joue souvent un rôle de liaison dans la région. Les entreprises canadiennes pourraient profiter de la présence active de la Turquie dans les marchés d'Asie centrale en retenant les services d'un représentant turc pour l'ensemble de la région.

Environnement

L'industrialisation, l'urbanisation et la croissance démographique rapides que

Voir page V — Des possibilités

Le point sur La Turquie

Des possibilités d'affaires (Suite de la page IV)

la Turquie a connues ont entraîné de nombreux problèmes environnementaux. En réaction à ces problèmes et en raison du fait que la population est de plus en plus sensibilisée aux questions d'environnement, la Turquie a créé en 1991 un ministère de l'Environnement. Depuis, un cadre législatif complet a été adopté, ce qui a aidé le secteur environnemental à accroître son importance en Turquie.

Pour l'application de la nouvelle législation, il faudra que les usines, les centres de villégiature et les municipalités apportent les changements nécessaires à la protection de l'environnement en installant des usines de traitement des eaux usées et des déchets solides, ce qui devrait faire augmenter la demande de spécialistes, d'équipement et de matériel.

Voici les segments les plus prometteurs pour les entreprises canadiennes : traitement des eaux usées industrielles et municipales; conversion des véhicules au gaz naturel; systèmes de désulfuration pour les centrales; traitement et élimination des déchets solides; purification des eaux industrielles et domestiques; surveillance de l'environnement; gestion des bassins versants; consultation en génie.

Le marché de l'équipement et des produits environnementaux progresse en Turquie, mais le financement demeure un obstacle. En effet, pour obtenir des contrats en Turquie, les entreprises canadiennes doivent prévoir un financement adéquat, particulièrement dans le cas des projets municipaux. La Turquie a conclu avec la Banque mondiale plusieurs accords de crédit qui sont ouverts aux soumissionnaires de tous les pays et qui visent le financement des projets de traitement des eaux usées, de l'eau potable et des déchets solides.

Transport

Comme la Turquie se trouve dans une phase de développement et d'industrialisation rapides, le pays met l'accent sur l'amélioration de ses infrastructures de transport. Les projets dans ce secteur sont assez ambitieux et comprennent la construction de routes, d'aéroports, de ports et de réseaux urbains de transport en commun. Cependant, l'absence de financement de source turque a repoussé la réalisation de ces projets, parce que le gouvernement est obligé de s'adresser à des prêteurs étrangers.

Le grand projet visant l'aménagement d'un terminal international pour l'aéroport Atatürk d'Istanbul est à l'ordre du jour depuis le début des années 1980. Il a déjà fait l'objet de deux appels d'offres, mais a été annulé chaque fois à cause d'un problème de définition de concept et d'offres de financement inadéquates.

Le projet d'aéroport sera mis en œuvre dans le cadre d'un contrat de construction-exploitation-transfert, au coût approximatif de 250 millions de dollars américains. Le nouveau terminal desservira au moins 5 millions de voyageurs au début, puis 20 millions dans dix à quinze ans. L'entrepreneur dont les services auront été retenus construira et exploitera le terminal pendant une période fixée à l'avance, puis transférera les installations à l'organisation turque responsable de l'administration des aéroports. On prévoit que plusieurs entreprises canadiennes faisant partie de deux consortiums différents présenteront des soumissions dans le cadre de ce projet.

Construction

La construction est un des secteurs dont la croissance est la plus rapide, surtout en raison de la croissance démographique et de l'urbanisation accélérée. L'activité a été importante

dans la construction domiciliaire et l'aménagement d'infrastructures : il en résulte des débouchés pour les entrepreneurs, les fournisseurs de matériaux de construction et les sociétés d'architectes et d'ingénieurs du Canada.

Accompagnant la croissance de ce secteur, l'industrie nationale s'est développée afin de répondre aux besoins du pays en matériaux de construction de base et en produits de construction. Cependant, il y a un marché de plus en plus important pour les systèmes sanitaires, les matériaux isolants, les revêtements, les matériaux de finition et les maisons préfabriquées de qualité. Même si le marché réagit fortement aux prix en ce qui a trait aux produits de base, les maisons préfabriquées au Canada sont très en demande parmi les acheteurs à revenu élevé.

La Turquie possède un secteur de la construction bien développé et des entreprises de construction de calibre mondial qui jouent un rôle actif, non seulement en Turquie, mais aussi sur des marchés internationaux comme la Russie, la CIS et le Moyen-Orient. Les entreprises canadiennes intéressées au marché turc de la construction, de même qu'aux marchés de pays tiers, sont encouragées à faire équipe avec des entreprises turques.

On peut se procurer auprès de l'ambassade du Canada à Ankara une liste des grandes entreprises turques de construction de même qu'un rapport récent intitulé « Building Materials Market in Turkey. »

Mines

La Turquie est un des pays les plus riches du monde en ressources naturelles (particulièrement en minerais) ; elle possède notamment les suivants : charbon, minerai de fer, cuivre, bauxite, zinc, plomb, phosphate,

Voir page VI — Des possibilités

Des possibilités d'affaires (Suite de la page V)

argent, soufre, chrome et marbre. Cependant, le pays ne possède pas la technologie récente et la capacité financière qui lui permettraient d'exploiter à fond ses ressources, dont celles que nous venons d'énumérer.

Il y a des possibilités intéressantes dans les domaines suivants : mise à niveau des charbonnages et des installations de préparation connexes ; extraction du plomb et du zinc et installations d'agglomération ; extraction et affinage du cuivre, de l'or et de l'argent. Dans le secteur de la métallurgie, on enregistre une forte demande en vue de la modernisation des aciéries et des installations d'agglomération. Les inventaires géologiques, l'exploration minière et les services techniques offrent aussi des débouchés.

Jusqu'à maintenant, la Turquie a exploité ses mines par l'intermédiaire de sociétés d'État, sauf de rares exceptions de carrières et de charbonnages privés. Depuis dix ans, une nouvelle loi a permis aux entreprises privées, y compris aux investisseurs étrangers, de jouer un rôle plus actif dans ce secteur. La loi a eu des répercussions significatives sur le nombre d'entreprises étran-

gères actives en Turquie de même que sur le volume des investissements dans le secteur minier.

La Turquie a aussi lancé un ambitieux programme de privatisation, incluant la privatisation de Etibank, principale société minière du pays, qui contrôle quelque 60 % de la production minière nationale. Diverses mines et usines métallurgiques appartenant à l'État seront aussi privatisées.

La Turquie possède des gisements de minerais de métaux précieux (surtout de l'or) qui ne sont pas encore exploités. Cependant, les pressions des groupes environnementaux représentent un défi et les entreprises étrangères doivent faire un énorme effort de relations publiques avant de commencer l'exploitation d'une mine.

Aérospatiale civile

Le marché turc de l'aérospatiale civile offre un certain nombre de possibilités aux entreprises canadiennes qui sont prêtes à explorer les transferts de technologie, les coentreprises et d'autres formes de coopération. À l'heure actuelle, on compte parmi les projets les plus prometteurs l'intention de la

Turkish Airlines (THY) d'accroître sa flotte de transporteurs régionaux. THY étudie diverses possibilités, dont l'achat du de Havilland Dash-8 de Bombardier. Même si THY a privilégié le RJ-100 de British Aerospace jusqu'à maintenant, Bombardier travaille fermement à la promotion de son Dash-8 auprès de la compagnie aérienne.

Le ministère turc des Forêts prévoit acheter trois nouveaux avions de lutte contre les incendies. Cependant, le Ministère n'est pas encore en mesure de lancer un appel d'offres, à cause d'une pénurie de fonds. En plus des plans visant l'acquisition de nouveaux avions, le Ministère examine aussi la possibilité de convertir de vieux avions Tracker de la marine turque en avions de lutte contre les incendies.

On peut se procurer auprès de l'InfoCentre du MAECI deux rapports sur le marché turc de l'aérospatiale civile : « Turquie - Rapport sur le marché - Le marché des aéronefs et pièces » (n° 355 EF) ; « Turquie - Rapport sur le marché - Le marché du matériel de servitude aéroportuaire » (n° 356 EF). Δ

Nouveau service de financement de la SEE en Turquie et dans les marchés voisins

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) a établi une facilité de crédit de 50 millions de dollars américains avec l'agence de crédit turque à l'exportation Türk Eximbank pour financer l'achat de produits ou services canadiens en Turquie et dans les marchés voisins.

Le financement est disponible pour la portion canadienne des projets désignés par la Türk Eximbank, sous réserve d'autorisation par la SEE. Certains projets auront pour cadre les marchés voisins d'Europe de l'Est et d'Asie centrale, dans lesquels les entreprises canadiennes ont eu de la difficulté à faire des affaires et à organiser le financement. Dans ce cas, l'entreprise canadienne doit avoir un partenaire turc qui participe aussi à l'opération.

La Société pour l'expansion des exportations aide les exportateurs canadiens à réussir sur les marchés

internationaux en leur offrant une vaste gamme de services financiers et de services de gestion des risques, notamment l'assurance-crédit à l'exportation, du financement aux acheteurs étrangers de produits et services canadiens et des garanties.

Pour des renseignements sur les possibilités de financement par la SEE en Turquie, communiquer avec M. Michael Craig, directeur régional, Europe et Amériques, SEE; tél. : (613) 598-2747 ; fax : (613) 598-2503. Δ

Projet de distribution du gaz naturel en Turquie:

De petites entreprises canadiennes sont les grandes gagnantes

Plus d'une trentaine de fournisseurs canadiens — parmi lesquels des petites et moyennes entreprises et des entreprises qui exportent pour la première fois — tirent toutes profit de la deuxième phase du projet d'expansion du réseau de distribution de gaz naturel dans la ville d'Ankara.

En 1996, la société Atilla Dogan Construction and Installation Co. Inc. (ADCI) d'Ankara, en Turquie, a réglé les derniers détails des dispositions prises avec la ville d'Ankara pour la réalisation d'un projet de construction clés en main d'une valeur de 113 millions de dollars américains comprenant la conception, les travaux techniques et l'approvisionnement au Canada. ADCI a établi une filiale canadienne appelée Attila Dogan Design and Construction Ltd. (ADDC) dont le mandat est de coordonner l'achat de biens et de services au Canada en vue de ce projet.

Le financement du volet approvisionnement a été fourni par la Société pour l'expansion des exportations (SEE), société d'État qui offre aux exportateurs canadiens des services de financement et de gestion du risque.

« L'aide de la SEE et l'action efficace de l'ambassade du Canada à Ankara ont permis à la société ADCI d'obtenir le contrat, que nous disputaient des candidats de France, du Royaume-Uni, d'Italie et d'Allemagne », a déclaré le directeur d'ADDC, M. Dale Richards.

Responsable de l'approvisionnement en outillage et en matériel ainsi que de la prestation de services techniques au Canada, ADDC n'a eu aucune difficulté à trouver des sources de savoir-faire et de produits au Cana-

da pendant la première année de ses activités à Calgary.

« La liste d'entreprises canadiennes comprend aussi bien des sociétés connues comme la société Gas International Inc., de la Colombie-Britannique, — pour les services techniques — qu'une entreprise qui fournit des valves, Valgro Ltd., et qui appartient à un membre des Premières nations », dit avec enthousiasme, M. Richards.

Retombées favorables pour les entreprises canadiennes

Pour un grand nombre des entreprises canadiennes en cause, la participation à la réalisation de ce projet signifie qu'elles ont un pied dans la porte en ce qui concerne les exportations outremer. Des entreprises comme Rahn Plastics Inc., de North Bay, et Can-Con Gas Services, d'Edmonton, ont ainsi pour la première fois l'occasion d'exporter ailleurs qu'aux États-Unis. D'autres entreprises, comme Valgro, B.C. Gas, et IPSCO Inc. qui fabrique des tuyaux en acier, sont optimistes et s'attendent à ce que ce contrat débouche sur d'autres possibilités dans d'autres villes ou pays de la région.

Un projet bénéfique à tous

Le niveau d'instruction et le savoir-faire sont élevés en Turquie, selon M. Richards, qui fait affaire avec ce pays

depuis plus de dix ans.

« Lorsqu'on y ajoute les compétences supérieures du Canada en matière de gestion de projet, on obtient une situation où les deux pays sont gagnants, déclare M. Richards. Les Turcs vont obtenir un système canadien de distribution du gaz qui est de grande qualité et qui a fait ses preuves. Quant aux nouveaux exportateurs canadiens qui se joignent à nous, cette entreprise renforcera leur capacité d'exporter, et ils en retireront une expérience précieuse tout en prenant très peu de risques, grâce au financement assuré par la SEE.

« La Turquie est un pays très sécuritaire pour ce qui est de la conduite des affaires, selon M. Richards, et pourtant il est méconnu et sous-estimé par beaucoup. La meilleure façon de s'y prendre pour y réaliser des projets, ajoute-t-il, est de trouver un partenaire ou un agent local. Il est également utile de parler à d'autres entreprises canadiennes ou au délégué commercial à l'ambassade du Canada à Ankara. »

Pour plus d'informations au sujet du projet d'expansion du réseau de distribution de gaz naturel en Turquie, ou d'autres débouchés semblables, communiquer avec Dale Richards, directeur d'ADDC, tél. : (403) 218-8600, fax : (403) 232-0272, courriel : adc@netway.ab.ca Δ

La croissance économique de la Turquie

(Suite de la page 1)

biens aux touristes, a été de 13 milliards de dollars américains en 1996. Si cette activité économique était

imposée, cette seule mesure ferait augmenter les revenus de l'État suffisamment pour qu'il soit possible de

réduire considérablement le déficit de la balance commerciale turque. Δ

Foires commerciales importantes

La participation à une foire commerciale portant précisément sur les produits ou les services qu'il vend est pour l'exportateur une excellente façon d'obtenir de l'information de première main sur le marché.

Le nombre de foires en Turquie a augmenté rapidement depuis dix ans, et la plupart des secteurs possèdent maintenant leur propre manifestation spécialisée. Les grandes foires ont habituellement lieu à Istanbul, mais Ankara et Izmir accueillent des manifestations régionales qui peuvent aussi se révéler intéressantes pour les exportateurs canadiens. En fonction des intérêts de l'industrie canadienne, la section commerciale de l'ambassade du Canada à Ankara aménage des stands nationaux ou des stands d'information lors des manifestations importantes. L'ambassade du Canada possède une liste complète des foires et des expositions en Turquie. Nous encourageons les entreprises canadiennes intéressées à y participer à communiquer avec l'ambassade pour obtenir plus de renseignements.

Voici quelques-unes des foires commerciales qui auront lieu au début de 1998 en Turquie. Δ

DATE	FOIRE	ENDROIT
21-25 janv.	PC Show 98	Istanbul
12-15 fév.	Construction 98 (matériaux de construction, piscines, saunas, peintures)	Istanbul
25-28 fév.	Food & Beverage 98 (aliments et boissons)	Istanbul
15-19 avr.	CAD/CAM 98 (technologies informatiques)	Istanbul
22-25 avr.	FOOD-TECH 98 (technologie et équipement de transformation des aliments)	Istanbul

Renseignements

En Turquie

Ambassade du Canada
Nenehatun Caddesi no 75
Gaziosmanpasa
06700 Ankara, Turquie
Tél. : (011-90-312) 436 12 75
Fax : (011-90-312) 446 28 11/446 44 37

Au Canada

Direction de l'Europe du Sud
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
125, promenade Sussex
Ottawa, Ontario, K1A 0G2
Tél. : (613) 996-8782,
Fax : (613) 995-8783 Δ

Des liens commerciaux solides *(Suite de la page III)*

et de fournir aux membres de l'information à jour et des services de lobbying auprès des gouvernements.

Pour obtenir plus de renseignements sur cet organisme ou en devenir membre, on peut s'adresser au 1134, rue Ste-Catherine ouest, bureau 506, Montréal (Québec), H3B 1H4; tél. : (514) 878-3394; fax : (514) 878-2583.

Le Turkish Canadian Business Council (TCBC)

Organisme sans but lucratif fondé en septembre 1994, le TCBC a pour mandat de favoriser et de renforcer les relations commerciales bilatérales entre le Canada et la Turquie.

Le TCBC offre des services divers, notamment informer les membres sur l'évolution des contextes sociaux, politiques et économiques et réaliser des études stratégiques de marché

ou des recherches à l'intention des exportateurs des deux pays. Le TCBC organise aussi périodiquement des conférences, des séminaires et d'autres activités éducatives à l'intention de ses membres.

Pour obtenir plus de renseignements, on peut communiquer avec le Turkish Canadian Business Council. tél. : (416) 410-8875 ; fax : (416) 322-5969. Δ

Les ventes d'une entreprise de Winnipeg augmentent de façon vertigineuse aux États-Unis

Avec un accroissement de ses ventes à l'exportation de 629 % sur les trois dernières années, Online Business Systems, succursale d'Online Enterprises Inc., sait de quoi elle parle lorsqu'il s'agit de ventes au sud de la frontière.

« Le secret de notre réussite, explique Malcom Crooks, président d'Online, ce sont une énergique campagne de marketing et de bonnes relations avec le Service canadien des délégués commerciaux. »

La voie du succès

Tout a commencé il y a trois ans, alors que la jeune firme-conseils en informatique de Winnipeg - qui est passée d'un employé, en 1986, à 125 (au dernier décompte!) - a participé à un salon commercial à Minneapolis.

« Après une rencontre initiale au Centre du commerce international de Winnipeg, se remémore M. Crooks, la déléguée commerciale nous a proposé de demander du financement au PDME (Programme de développement des marchés d'exportation) et de participer à une mission NEEF (Nouveaux exportateurs aux États frontaliers) qu'elle allait diriger au salon Strictly Business Show de Minneapolis. »

En plus d'effectuer des études de marketing au salon, Online a rencontré des délégués commerciaux du consulat général à Minneapolis.

« Ils nous ont présentés à des associations locales, à des firmes de comptabilité et à des bureaux de consultation juridique, et nous ont donné des tuyaux sur la manière de faire des affaires aux États-Unis. Et il y a des différences subtiles », a ajouté M. Crooks.

No jamais banaliser les lois américaines

L'entreprise a tiré d'autres leçons après avoir ouvert un bureau à Minneapolis, où elle compte actuellement 20 employés. « Nous avons commencé par déplacer tout notre personnel canadien là-bas, raconte M. Crooks, mais nous nous sommes vite rendu compte que de

recruter du personnel local en valait la chandelle. La plupart de nos ventes et de nos campagnes de marketing sont dorénavant gérées par des Américains, qui connaissent les conditions du marché local, et cela a fait une énorme différence.

« Cela ne veut pas dire pour autant que nous reniions nos origines, ajoute-t-il. En fait, au début Online croyait que « d'agir américain » serait gagnant là-bas. Nous nous étions trompés », dit-il.

Les délégués commerciaux au consulat général nous ont dit de ne pas avoir peur de montrer que nous sommes Canadiens : « N'ayez pas peur de distribuer des épingles du Canada et de rappeler aux gens que vous êtes Canadiens », nous ont-ils dit.

« Par ailleurs, les lois américaines peuvent différer énormément des lois canadiennes, dit-il. »

À titre d'exemple, M. Crooks précise : « On n'a pas tardé à nous dire que si nous utilisons la même formulation pour notre politique d'heures supplémentaires que celle que nous utilisons au Canada, nous nous exposons à une amende de 25 000 \$. »

Les clés du succès

Le consulat général du Canada, était toujours à notre disposition pour nous donner des conseils en ce qui concerne certaines de ces subtilités, qu'il s'agisse de ramifications juridiques ou de modalités de constitution en société aux États-Unis.

« Sans leur aide, nous ne connaîtrions pas cette réussite aujourd'hui », ajoute M. Crooks.

Online a conclu son premier marché trois mois après l'ouverture de son bureau à Minneapolis : une vente de 40 000 \$ à une importante maison d'édition, suivie d'un contrat de même enver-

gure avec des compagnies d'assurances locales, et un contrat de 250 000 \$ avec Deluxe Cheque, la plus grande entreprise d'impression de chèques et de formulaires bancaires aux États-Unis.

« Nous avons à présent trois autres projets avec Deluxe, ainsi qu'un important contrat LIEP (octroi de licences, inspection et protection environnementale) avec la ville de St. Paul.

« En fait, dit M. Crooks, cette année, nous faisons 80 % de nos affaires avec des entreprises avec qui nous avons conclu des contrats l'an dernier. »

« Quelle est la clé de la réussite d'Online, particulièrement face à de grands concurrents étrangers? »

« Nous sommes très réputés pour notre qualité et notre créativité, et nous investissons beaucoup dans la formation de nos employés, afin d'en faire les mieux qualifiés du monde. »

Comme M. Crooks le souligne, cette philosophie a permis à Online de se hisser au 24^e rang des entreprises les plus florissantes au Canada durant les trois dernières années (selon le magazine Profit) et de se classer parmi les 50 mieux administrées au Canada (Financial Post).

Online a l'intention de prendre de l'expansion dans d'autres parties des États-Unis et du monde en continuant de faire fond sur l'expertise du Service canadien des délégués commerciaux. Un bureau est présentement à l'œuvre en Californie.

Pour de plus amples renseignements sur cette entreprise de conseils informatiques en développement d'applications, en perfectionnement professionnel, en gestion et en architecture de l'entreprise, communiquer avec le vice-président directeur général, M. Malcom Crooks, tél. : (204) 982-0200, fax : (204) 982-0201.

Occasions d'affaires

Le Centre des occasions d'affaires internationales (COAI) du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) et d'Industrie Canada a reçu les appels d'offres résumés ci-dessous. Pour plus de renseignements, communiquer avec la personne responsable du COAI dont le nom figure à la fin de chaque énoncé, sans oublier d'indiquer le numéro de dossier pour un service plus rapide. Les exportateurs canadiens qui ont besoin d'aide pour rédiger les documents exigés pour les appels d'offres internationaux peuvent recourir aux services de la Corporation commerciale canadienne (CCC) et tirer profit de l'expertise de son personnel en matière de contrats internationaux. La société d'État a ses bureaux au 50, rue O'Connor, bureau 1100, Ottawa (Ontario), K1A 0S6; tél. : (613) 996-0034, fax : (613) 995-2121.

ÉGYPTE — L'Organisation générale des services vétérinaires (GOVS) du ministère de l'Agriculture et de la Mise en valeur des terres annonce un appel d'offres à l'échelle internationale pour la conception, la construction, l'essai en service et la garantie de digesteurs de biogaz pour le contenu du rumen et le produit de broyeurs d'aliments, de même que d'une fosse d'oxydation pour le traitement des eaux d'égout. Les offres des sociétés étrangères

doivent être soumises par l'intermédiaire de leurs agents locaux. La date-limite pour la réception des soumissions est fixée au 14 octobre 1997. Communiquer avec Sean McCabe, fax : (613) 996-2635, en indiquant le numéro de dossier 970717-01042 du COAI.

CÔTE D'IVOIRE — Un appel d'offre international a été lancé pour la conception, le financement, la construction et la commercialisation de 12 000 logements

sociaux, économiques et de moyen standing à Abidjan. Ce projet sera réalisé en trois lots de 4 000 logements chacun. Les dossiers d'appel d'offres pour chacun des trois lots peuvent être consultés et retirés contre le paiement non remboursable de 400 000 F.CFA. Les offres devront être déposées au plus tard le 16 octobre 1997. Communiquer avec Robert Martinelli, fax : (613) 996-2635, en indiquant le no de dossier 970728-01123 du COAI.

Nouvelles mesures *(Suite de la page 1)*

des mesures économiques sélectives contre la Birmanie. « Les mesures que nous venons de prendre, a dit M. Axworthy, expriment le sérieux de nos préoccupations face à la répression des libertés politiques et notre frustration de constater que la Birmanie ne fait rien pour lutter contre la production et le trafic des drogues illégales. »

M. Axworthy a aussi exhorté les gens d'affaires canadiens à ne pas entreprendre de nouvelles activités commerciales ni effectuer de nouveaux investissements en Birmanie jusqu'à ce que des améliorations évidentes aient été apportées.

Ces dernières sanctions s'inscrivent dans une série de mesures prises par le Canada contre la Birmanie. Le gouvernement canadien avait déjà appuyé la suspension de l'aide multilatérale à la Birmanie acheminée par les institutions financières internationales et suspendu lui-même son assistance aux entreprises canadiennes actives en Birmanie, y compris les régimes d'aide à l'exportation comme le Programme de développement des marchés d'exportation. En 1988, le Canada a suspendu toute aide bilatérale et mis fin aux ventes de matériel militaire. Le Canada n'a pas de représentant diplomatique résident en Birmanie.

M. Axworthy, de concert avec le ministre de la coopération internationale, M^{me} Diane Marleau, a aussi annoncé que l'Agence canadienne de développement international ferait un don supplémentaire de 350 000 \$ au titre de l'assistance humanitaire aux réfugiés birmanais en Thaïlande.

Pour de plus amples informations, contacter Khawar Nasim, MAECI, tél. : 613-995-7662, fax : 613-944-1604.

Contribution *(Suite de la page 6)*

canadiennes lui fassent part des problèmes auxquels elles sont confrontées lorsqu'elles veulent fournir des services. Le Canada voudra peut-être aborder avec l'Ukraine, par exemple, les questions suivantes : les restrictions à l'investissement étranger, les exigences relatives aux autorisations de séjour temporaire, les procédures d'attribution de licences ou d'approbation et les politiques des monopoles gouvernementaux existants.

Les entreprises canadiennes sont priées de nous faire part de leurs suggestions quant aux produits et services à inclure sur la liste des demandes du gouvernement. Dans le cas des marchandises, il faut les décrire en détail et utiliser, si possible, la classification du Système harmonisé (SH). Tant pour les produits que pour les services, elles devront décrire tous les obstacles qui nuisent à la pénétration de leurs exportations sur le marché ukrainien. Les négociations bilatérales sur l'accès aux marchés, qui auront lieu dans le contexte général de l'accession de l'Ukraine à l'OMC, pourraient commencer d'ici la fin de 1997. Nous vous saurions gré, par conséquent, de nous faire parvenir les renseignements demandés d'ici le 30 septembre 1997.

Envoyer les documents à Suzanne Szukits, Direction des droits de douane, et de l'accès aux marchés (EAT), Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, Ottawa (Ontario), K1A 0G2, tél. : (613) 992-7269, fax : (613) 992-6002, courriel : suzanne.szukits@extott14.x400.gc.ca

Pollutec 97 vise le marché de la pollution industrielle

PARIS, FRANCE — Le seul grand salon européen axé sur l'industrie de l'environnement se déroulera cette année en France, du 30 septembre au 3 octobre 1997. Le Canada y aura un stand d'information.

En 1996, 1 712 exposants venus de 24 pays et 51 546 visiteurs représentant 80 pays ont visité ce salon. Pollutec 97 est le lieu de rencontre par excellence de tous les

secteurs de l'industrie de la protection de l'environnement, et met l'accent sur des activités comme le recyclage de l'eau et des déchets, les technologies propres, les secteurs de l'industrie environnementale et les énergies renouvelables.

Un autre salon qui a lieu au même endroit et au même moment, Ademe-Energie 97, est consacré à la gestion de l'énergie et aux énergies renouvelables,

et présentera certaines des technologies les plus novatrices en matière d'économie d'énergie en Europe.

Pour obtenir des renseignements sur Pollutec 97, communiquer avec M. Musto Mitha, agent commercial, ambassade du Canada, tél. : (011-33) 144.43.29.00, fax : (011-33) 144.43.29.98, courriel : paris*td\$\$paris.02\$gc+eaitc

L'Équipe Canada se prépare pour ANUGA 97

COLOGNE, ALLEMAGNE — Plus de 60 exposants se sont inscrits pour participer aux trois kiosques canadiens à ANUGA 97. C'est le plus grand contingent d'entreprises canadiennes qui ait jamais pris part à une foire de l'agroalimentaire. La forte présence canadienne à ANUGA 97 s'inscrit dans l'engagement que l'Équipe Canada a pris de soutenir l'industrie canadienne de l'agroalimentaire.

ANUGA, qui est la plus grande foire des aliments et boissons du monde, se tiendra du 11 au 16 octobre 1997. Avec plus de 6 000 exposants, elle attire quelque 200 000 professionnels du secteur des aliments et boissons de tous les coins du monde. ANUGA 97 donne accès à ces acheteurs et constitue donc une occasion extrêmement intéressante de présenter les produits canadiens sur le marché mondial.

Bien qu'il soit trop tard pour que de nouveaux exposants puissent s'inscrire, les sociétés canadiennes qui n'ont pas beaucoup d'expérience en matière d'exportation auraient intérêt à assister à la foire pour évaluer d'éventuels débouchés.

Pour plus de renseignements, communiquer avec le consulat du

Canada à Düsseldorf, Prinz-Georg-Str. 126, 40479 Düsseldorf, tél. : 011/49/211-1721718, fax 011/49/211-359165.

La promotion des aliments canadiens en Allemagne : un grand succès

Les Journées du Canada organisées chez Karstadt AG (y compris les magasins Hertie), groupe de magasins à rayons le plus important d'Europe, ont eu lieu entre le 20 et le 31 mai partout en Allemagne. C'est la plus grande promotion de produits alimentaires canadiens qui se soit jamais tenue en Allemagne.

Au total, 80 produits alimentaires canadiens ont été présentés dans 101 magasins Karstadt répartis sur tout le territoire allemand. Tous les produits ont été bien accueillis; certains ont eu un succès remarquable, notamment les biscuits Dare et Culinar, les tablettes de chocolat Nestlé Canada et William Nielson/Cadbury, la viande de bison des B&E Ranches, les mélanges à gâteau Robin Hood et les bières Moosehead et Upper Canada. Quarante des 80 produits sont maintenant inscrits sur la liste des magasins Karstadt.

Des voitures « propres » à Equip Auto 97

PARIS, FRANCE — Nouveaux moteurs, nouvelles formes d'énergie, nouveaux outils scientifiques et nouvelles technologies, bref tous les ingrédients de la « voiture propre » seront exposés à Equip Auto 97, qui se tiendra au Centre d'expositions de Paris-Nord du 15 au 20 octobre.

On s'attend à ce qu'Equip Auto attire 2 400 exposants et 140 000 visiteurs, dont 35 000 ingénieurs et mécaniciens. C'est un événement international essentiel pour tous ceux qui s'occupent de conception et de mise au point de la voiture de demain.

Pour plus d'information, communiquer avec Promosalons Canada : en Ontario, tél. : (416) 929-2562 ou 1-800-565-5443, fax : (416) 929-2564, et au Québec, tél. : (514) 861-5668 ou 1-800-387-2566, fax : (514) 861-7926, courriel : info@promosalons.com

La foire commerciale de La Havane : une excellente introduction au marché cubain

LA HAVANE, CUBA — Les gens d'affaires canadiens désireux de pénétrer le marché naissant de Cuba ou de renforcer leurs liens avec leurs contacts commerciaux à Cuba auraient tout intérêt à être présents dans le stand du Canada à la Foire commerciale internationale de la Havane (Havif), qui se tiendra du 2 au 9 novembre 1997.

L'Havif, la plus importante activité commerciale plurisectorielle de Cuba, attire presque tous les acheteurs locaux, fonctionnaires et représentants des entreprises cubaines qui profitent de

cette foire d'une semaine pour négocier des contrats avec des fournisseurs étrangers, pour se renseigner sur les nouvelles technologies et les nouveaux produits, pour entrer en relation avec des exportateurs nouveaux-venus sur le marché et pour renforcer leurs liens avec leurs fournisseurs attirés. La foire est également une excellente occasion d'évaluer le marché cubain ainsi que la concurrence étrangère.

En 1996, 1 500 entreprises étrangères de soixante pays, comprenant 77 entreprises canadiennes, ont participé

à la foire en compagnie de 366 entreprises cubaines.

L'économie cubaine a enregistré des progrès constants dans les secteurs du tourisme, de la construction, des mines et de la prospection pétrolière et gazière. Elle devrait connaître une croissance de 5 % en 1997, la demande d'importations pour remettre sur pied l'économie continuant de croître. La politique de décentralisation mise en œuvre par l'État a conduit de plus en plus d'entreprises cubaines à importer des produits et services. Des débouchés considérables s'offrent aux entreprises canadiennes désireuses de répondre aux besoins des coentreprises étrangères qui se créent en nombre sans cesse croissant depuis quelques années. Deux zones de libre-échange ont été créées dernièrement, procurant des avantages aux entreprises canadiennes qui exportent à Cuba et dans les Antilles et aux investisseurs désireux de mettre sur pied des usines de production à Cuba.

Les entreprises canadiennes ayant une stratégie à long terme pourront tirer parti de la proximité du marché cubain et de la solide réputation du Canada comme partenaire commercial fiable dans les domaines de la technologie, du développement du tourisme, des matériaux de construction, du transport et des produits alimentaires.

Afin de favoriser la participation d'entreprises canadiennes à la foire commerciale Havif et de souligner la place de plus en plus importante du Canada sur le marché cubain, l'ambassade du Canada à La Havane se propose de monter un stand qui pourra accueillir une trentaine d'entreprises. Comme le nombre de participants est limité, les responsables d'entreprise véritablement intéressés à s'implanter sur le marché cubain sont invités à communiquer au plus vite avec Tino Romaguera, Division commerciale, ambassade du Canada, La Havane, Cuba, tél. : (011) (53-7) 24-2516, fax : (011) (53-7) 24-2044.

Rappel!

Pologne : lieu de la plus grande foire agro-alimentaire POLAGRA '97

POZNAN, POLOGNE — Les sociétés agro-alimentaires canadiennes qui s'intéressent au marché européen de l'alimentation seraient bien avisées de participer à POLAGRA '97, la foire agro-industrielle internationale qui doit se tenir du 2 au 7 octobre 1997.

L'ambassade du Canada aura son propre kiosque à la foire, parmi les exposants canadiens. Environ 2 000 exposants de plus d'une trentaine de pays cherchent à obtenir de l'espace pour leur kiosque. Pour plus d'informations ou pour s'inscrire, communiquer avec la Section commerciale de l'ambassade du Canada à Varsovie, en Pologne; tél. : (48-22) 629-8051, fax : (48-22) 629-6457.

EXPOCORMA : Le plus important salon de la foresterie, des pâtes et papier

CONCEPCIÓN, CHILI — Le septième Salon international de la foresterie, des pâtes et papier, EXPOCORMA, aura lieu ici du 12 au 16 novembre 1997.

EXPOCORMA est une excellente occasion pour les exportateurs canadiens de rencontrer, réunis sous un même toit, les grands producteurs, transformateurs et exportateurs forestiers de la région.

Des contrats d'une valeur de 120

millions \$ ont été conclus au salon de l'an dernier. Cette année, le ministère des Affaires étrangère et du Commerce international, avec la collaboration de WestCanEx et Forest Industries Export Group, y aura un stand canadien.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec Brian Oak, conseiller commercial, ambassade du Canada à Santiago, Chili, tél. : (011) (56-2) 362-9660, fax : (011) (56-2) 362-9664.

Colloque sur l'évolution du libre-échange dans les Amériques

OTTAWA — Un colloque sur l'évolution du libre-échange dans les Amériques se tiendra à la Faculté de Droit de l'Université d'Ottawa, le 19 septembre 1997.

Le colloque a pour but d'analyser l'extension du libre-échange dans les Amériques à la lumière de l'Accord de libre-échange nord américain (ALENA), de l'Accord de libre-échange entre le Canada et le Chili, du MERCOSUR (le marché commun entre l'Argentine, le Brésil, le Paraguay, l'Uruguay et le Chili) et de la création de la Zone de libre-échange des Amériques prévue pour l'an 2005.

Les conférenciers, en provenance du Canada, des États-Unis, de l'Amérique latine et de l'Organisation des États Américains (OEA), comprendront des universitaires, des hauts fonctionnaires et des gens d'affaires.

Ce colloque s'adresse aux personnes des secteurs privé et public qui s'intéressent au développement des relations commerciales dans ces régions des Amériques.

Il s'agit du III^e colloque organisé en partenariat, sur une base annuelle et rotative, entre les universités suivantes : American University (Washington - hôte en 1995), Universidad Nacional

Autonoma de Mexico (Mexico - hôte en 1996), Université d'Ottawa et Universidad de Chile (Santiago).

Pour plus de renseignements, ou pour s'inscrire (100\$ incluant la documentation, le déjeuner et le cocktail — étudiants : inscription gratuite aux conférences), communiquer avec M^{me} Francine Doré, Université d'Ottawa, tél. : (613) 562 5297, fax : (613) 562 5121, courriel : fdore@uottawa.ca

ou Internet : http://www.uottawa.ca/academic/droitcivil/conference/free_trade.html

Conférence sur les occasions internationales d'affaires de l'industrie de la santé

CALGARY — Une conférence sur les occasions internationales d'affaires de l'industrie de la santé (COAIS 97) aura lieu du 28 au 30 octobre 1997. Les objectifs de la conférence, dont les principaux commanditaires comprennent le ministère du Développement économique et du tourisme de l'Alberta, Industrie Canada, Telus, AHFMR, KPMG, Bennett Jones Verchere et MDS Health Venture, sont les suivants :

- Identifier et qualifier des partenaires et des fournisseurs de capitaux d'investissement pour rechercher des contrats et des projets internationaux en équité et des occasions dans le secteur des soins de la santé;
- Comprendre les méthodes utilisées pour qualifier et évaluer le financement provenant du secteur privé ou public destiné à des occasions canadiennes ou internationales;

- Offrir aux représentants des entreprises l'occasion de rencontrer les partenaires, les experts et les financiers disposés à investir dans un projet bien défini;
- Permettre aux participants de rapprocher leurs expertises de leurs marchés à créneaux.

La conférence vise avant tout les organismes canadiens de la santé opérant dans la biotechnologie, les services, l'informatique, les instruments médicaux, les produits pharmaceutiques et les nutraceutiques, ainsi que les financiers canadiens et étrangers qui sont intéressés à financer ces secteurs.

On prévoit aussi la participation, entre autres, d'organismes canadiens et internationaux de financement de la recherche et les sociétés internationales de soins de la santé qui sont à la recherche d'un partenaire stratégique

au Canada.

Plus de 80 conférenciers canadiens ou internationaux, venant de grandes sociétés de financement, d'entreprises de capital-risque et de l'industrie de la santé, seront présents.

Quelque 30 exposants présenteront les nouvelles technologies, les nouveaux produits, les outils éducatifs et les services de tous les segments de l'industrie à plus de 200 dirigeants de l'industrie de la santé et d'organisme d'investissement en provenance de l'Amérique du Nord et d'ailleurs.

Pour de plus amples renseignements concernant COAIS 97, consulter le site de la COAIS 97 sur l'Internet à l'adresse suivante : <http://www.alberta.com/ihboc97> ou appeler Caroline Van Dorsen, tél. : (403) 258-3479, fax : (403) 258-3402, courriel : healthsc@cadvision.com

RAPPORTS SUR LES MARCHÉS

Le Centre des études de marché d'Équipe Canada du MAECI produit une gamme complète d'études de marché sectorielles pour aider les exportateurs canadiens à repérer les débouchés à l'étranger. Quelque 180 rapports sont actuellement disponibles, portant sur 25 secteurs allant des produits et des services autochtones, l'agro-alimentaire et l'automobile aux produits de consommation, aux industries forestières, au plastique, à l'espace et au tourisme. Les rapports sont disponibles auprès du service FaxLink de l'InfoCentre (613-944-4500), ou sur l'Internet, au <http://www.infoexport.gc.ca>

Séminaires sur l'Accord de libre-échange entre le Canada et le Chili

À TRAVERS LE CANADA — Un des meilleurs moyens de vous renseigner sur ce que peut représenter pour votre entreprise l'Accord de libre-échange entre le Canada et le Chili (ALECC), c'est d'assister à l'un des séminaires d'information qui seront présentés dans tout le Canada.

Parrainée par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et ProChile (Commission chilienne du commerce), cette série de séminaires servira à expliquer tous les détails de l'Accord et ses effets sur les entreprises canadiennes.

Les séminaires de trois heures permettront de traiter de questions très diverses ayant trait à l'Accord, dont l'accès au marché, les règles d'origine et les tarifs douaniers, ainsi que des deux accords auxiliaires sur l'environnement et la main-d'oeuvre. En outre, les séminaires considèrent les effets de l'Accord sur certains secteurs de l'activité économique et exposent les différents aspects de l'activité commerciale au Chili.

Voici la liste provisoire des dates et des villes où auront lieu les séminaires. Pour s'inscrire ou pour avoir plus de renseignements, communiquer avec M. Jon Dundon,

Direction interaméricaine et de l'Amérique du sud (LSR);
tél. : (613) 996-6921, fax : (613) 943-8806.

Date	Endroit
29 septembre	Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard)
30 septembre	Halifax (Nouvelle-Écosse)
1 ^{er} octobre	Fredericton (Nouveau-Brunswick)
2 octobre	St. John's (Terre-Neuve)
3 octobre	Ottawa (Ontario)
6 octobre	Vancouver (Colombie-Britannique)
7 octobre	Calgary (Alberta)
8 octobre	Edmonton (Alberta)
9 octobre	Saskatoon (Saskatchewan)
10 octobre	Winnipeg (Manitoba)
15 octobre	Toronto (Ontario)
16 octobre	Montréal (Québec)
17 octobre	Québec (Québec)

À venir

CanadExport publiera un cahier spécial sur l'Accord de libre-échange avec le Chili dans le numéro du 15 septembre 1997 (Vol. 15 no 15)

Rappel!

Le Sommet de l'éducation cible les investisseurs

TORONTO — Le premier Sommet canadien de l'éducation se tiendra à Toronto le 24 septembre 1997 sur le thème « Motifs contraignants d'investissement et de participation ». Le sommet est parrainé par Smith Barney, KPMG, Nesbitt Burns, Heenan Blaikie, la Banque de Montréal et le *Financial Post*.

L'objet du Sommet est de présenter la communauté financière au monde de l'éducation et d'encourager l'investissement et la participation dans ce domaine.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec Charles Ivey, Sommet de l'éducation, tél. : (416) 698-2925, fax : (416) 698-3303, courriel : civey@fox.nstn.ca

CanadExport EN DIRECT

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/news/newsletr/canex>

Info Centre

L'InfoCentre du MAECI offre aux exportateurs canadiens des conseils, des publications y compris des rapports sur les marchés. Les renseignements de nature commerciale peuvent être obtenus en contactant l'InfoCentre par téléphone au 1-800-267-8888; par fax au (613) 996-9709; en appelant FaxLink de l'InfoCentre à partir d'un télécopieur au (613) 944-4500; et en visitant le Web du MAECI au <http://www.dfait-maeci.gc.ca>

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





Canada Export

— 15 septembre 1997

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extér
OTTAWA
1997
RETURN TO DEPARTMENT OF EXTERNAL AFFAIRS
MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Le COAI en direct

Le Centre des occasions d'affaires internationales (COAI), qui a été établi en vue d'aider les délégués commerciaux et les agents de commerce à l'étranger à jumeler des clients étrangers avec des fournisseurs canadiens, entreprend sa troisième année par la création d'un site Internet à l'adresse suivante :

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/iboc-coai>

Consultez ce site WEB pour apprendre à mieux positionner votre entreprise, de manière à tirer parti des services du Centre. Sur ce site, vous trouverez d'importants liens à Info-Export, principale source d'information du MAECI sur les services et les programmes ayant rapport à l'exportation, et à divers sites du gouvernement fédéral ayant aussi rapport aux exportations, notamment les bases de données de WIN Exports et du Répertoire des entreprises canadiennes.

Branchez-vous! Le site Internet du Centre se trouve à l'adresse suivante : <http://www.dfait-maeci.gc.ca/iboc-coai>

Le Service canadien des délégués commerciaux

Au service des exportateurs depuis plus de 100 ans

Par Richard Lecoq, Directeur, Opérations à l'étranger, MAECI

Les délégués commerciaux sont au service des entreprises canadiennes partout dans le monde depuis plus de 100 ans. C'est par l'entremise du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) que les délégués commerciaux s'affairent à promouvoir et à faire valoir les intérêts des sociétés canadiennes sur le marché mondial.

La mondialisation de l'économie, l'émergence de nouvelles technologies et l'amenuisement des ressources dont disposent les pouvoirs publics ont fait surgir de nouvelles exigences et modifié la nature du Service des délégués commerciaux du Canada. Les délégués commerciaux concentrent maintenant leurs efforts en vue de fournir des services personnalisés à valeur ajoutée et procurer de l'information commerciale que l'on ne peut trouver qu'à l'étranger.

En poste dans plus de 125 villes à travers le monde, les délégués commerciaux appuient les efforts des entreprises qui sont prêtes à exporter, quelle que

soit leur taille, afin de les aider à obtenir des résultats tangibles et significatifs sur les marchés internationaux.

Selon David Foxcroft, vice-président de Fox 40 International, « Au début, les délégués commerciaux nous ont aidés à trouver des distributeurs. Maintenant que nous sommes bien établis, nous faisons appel à leurs services pour obtenir des conseils... Ils nous aident vraiment à comprendre comment se pratiquent les affaires dans un pays donné. »

Voir page 6 — Délégués commerciaux

CanadExport EN DIRECT

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/news/newsletr/canex>

Lancement du Fonds de lutte contre l'exploitation de la main-d'œuvre infantile

Le 11 septembre 1997 avait lieu au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international le lancement officiel du Fonds de lutte contre l'exploitation de la main-d'œuvre infantile, créé en avril 1997 par le ministre des Affaires étrangères, M. Lloyd Axworthy.

Ce fonds a pour but d'inciter le secteur privé canadien à contribuer aux efforts, déployés à l'échelle internationale, pour mettre fin à l'exploitation de la main-d'œuvre infantile. Les petites et moyennes entreprises et les associations professionnelles du Canada peuvent soumettre un projet en vue d'obtenir un financement

en vertu de ce fonds. Une attention particulière sera accordée aux projets proposés axés sur un partenariat avec d'autres organismes de la société civile comme des syndicats, des universités ou des organisations non gouvernementales.

Voir page 2 — Fonds

DANS CE NUMÉRO DANS CE NUMÉRO

Au fil des initiatives	2
Fonds d'assistance technique.....	3
Bulletins d'informations commerciales	4
Mission du secrétaire Daley	5
Les trucs du métier	8-9
Attaché Culturel.....	1-24
Cahier spécial sur le Chili.....	I-VIII
CCE d'Athènes.....	10
Foires commerciales	11-13
Occasions d'affaires.....	14
Au Calendrier	15-16

Entreprise + Exportations + Personnel compétent = Profits

Cette année, une nouvelle synergie fructueuse est en train de se manifester dans les petites et moyennes entreprises (PME) de tout le Canada. HorizonsPlus, un programme d'expansion des exportations récemment lancé par Industrie Canada et par l'Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Canada à l'aide des fonds de la Stratégie emploi jeunesse, devrait accroître substantiellement le nombre d'exportateurs et aider les PME à consolider leur entreprise à l'étranger.

HorizonsPlus jumelle les entreprises qui cherchent à pénétrer de nouveaux marchés à l'étranger et de jeunes diplômés formés et souhaitant embrasser une carrière dans le domaine de l'exportation. Voici les avantages que retireront les entreprises axées sur l'exportation :

- une plus grande capacité d'identifier et d'exploiter les possibilités sur les marchés d'outre-mer;
- une base solide pour un succès à long terme sur les marchés d'exportation;
- un flot continu de renseignements commerciaux et de ventes accrues.

Deux caractéristiques importantes font d'HorizonsPlus un programme exceptionnel : de bonnes connaissances et des mentors chevronnés. Dans le cadre d'un programme de perfectionnement intensif, qui utilise le matériel de formation du Forum pour la formation en commerce internationale (FITT), les stagiaires apprennent à évaluer les possibilités d'exportation et à appliquer des techniques éprouvées en matière de commerce international. Par ailleurs, grâce à un système d'encadrement international, des gens d'affaires canadiens expérimentés, fournissent à chaque stagiaire une aide sur place. Les mentors informent les stagiaires sur des questions essentielles tel que la façon de nouer des relations dans un marché précis et de surmonter les obstacles inévitables. Le programme vise à recruter et à placer plus de 580 stagiaires d'ici à mars 1999.

Chaque compagnie participera soit au volet national — les stagiaires passent six mois au Canada, ou au volet international — les stagiaires passent huit semaines au Canada et vingt semaines sur un marché étranger.

Dans le cadre de *projets nationaux*, les stagiaires travaillent avec les compagnies pour évaluer leur disponibilité à l'exportation, développer leurs capacités d'exportation, faire des études de marché et obtenir de l'aide logistique. En ce qui a trait aux *projets internationaux*, les stagiaires travaillent avec les entreprises pour faire des études de marché, accroître les ventes, trouver des agents et distributeurs, et élaborer des stratégies pour pénétrer ou développer différents marchés d'outre-mer. Ces marchés ciblés pourraient se trou-

ver en Europe, en Asie-Pacifique, en Amérique latine, en Afrique du Sud ou aux États-Unis.

Pour plus de renseignements sur le programme HorizonsPlus, communiquer avec le bureau d'HorizonsPlus, tél. : 1-888-467-4046, courriel : horizons@globalserve.net ou consulter la page web : www.the-alliance.org/horizonsplus.

Fonds (Suite de la page 1)

Le Fonds de lutte contre l'exploitation de la main-d'œuvre infantile servira à financer des projets visant à élaborer :

- des codes de conduite ou des lignes directrices facultatives pour les entreprises ou associations du secteur privé;
- des pratiques d'étiquetage pouvant générer de nouvelles ressources de développement dans les collectivités où il y a un problème d'exploitation de la main-d'œuvre infantile;
- toute autre mesure novatrice que le secteur privé peut adopter pour aider à contrer le problème de l'exploitation de la main-d'œuvre infantile.

Les projets financés pourront couvrir un large éventail d'initiatives, depuis la recherche et la formation en passant par la communication, la diffusion et la fourniture de conseils éclairés aux entreprises qui souhaitent participer activement à la lutte contre l'exploitation de la main-d'œuvre infantile en adoptant de saines pratiques commerciales.

Voir page 7 — Le lancement du Fonds

CanadExport

ISSN 0823-3330

Rédacteur en chef : Amir Guindi
Rédacteur délégué : Don Wight
Rédacteur adjoint : Louis Kovacs
Création : Boîte Noire
Mise en page : Yen Le

Tirage : 65 000
Téléphone : (613) 996-2225
Fax : (613) 996-9276
Courrier électronique :
canad.export@extot23.x400.gc.ca

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 stratégies de communications et de la planification (BCF).

Pour vous abonner, expédiez votre carte de visite à l'adresse ci-dessous. Pour un changement d'adresse, renvoyez l'étiquette avec le code. Prévoir quatre à six semaines de délai.

Expédier à : CANADEXPORT (BCFE), Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international,
125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.

Le Canada et la SFI mettent sur pied un nouveau fonds d'assistance technique

La Société financière internationale (SFI) et le Canada ont signé une entente visant à financer des activités dans le domaine de l'assistance technique dans les économies en développement et en transition.

En vertu de cette entente, le Canada injectera 3 millions de dollars dans un nouveau fonds fiduciaire qui servira à financer — par l'intermédiaire de l'Agence canadienne de développement international — tout un éventail d'activités comprenant entre autres des études de pré-faisabilité et de faisabilité, des programmes de formation et de transfert de technologie, des projets pilotes et des services conseils destinés à renforcer l'infrastructure financière et les capacités des institutions. Les secteurs principalement visés par l'en-

tente sont le pétrole, le gaz et les mines, les services d'infrastructure ainsi que l'environnement et le développement des marchés financiers.

Cette entente est la troisième du genre à prendre place entre le Canada et la SFI. Par le passé, ces fonds conjoints ont mis l'accent sur l'assistance technique dans des domaines où le développement était critique, comme la modernisation des industries du textile et des pêches, les télécommunications et le développement des marchés financiers (par exemple, la

location de matériel, la modernisation des marchés boursiers et les services conseils sur la titrisation d'actifs) et sur la promotion de pratiques commerciales respectueuses de l'environnement dans les secteurs des mines, de l'énergie hydro-électrique et de la métallurgie.

La SFI a créé le programme de fonds fiduciaires à l'assistance technique en 1988 afin de faciliter la détermination précoce de projets commerciaux viables dans les pays en développement. Le programme fournit l'assistance technique et le financement nécessaires pour aider les entrepreneurs à développer des projets et à élaborer des propositions qui se conforment aux normes des investisseurs éventuels, y compris la SFI. Le programme soutient également une partie des services conseils de la SFI en matière de privatisation et de marchés financiers destinés au renforcement des institutions du secteur privé. En tant que membre du groupe de la Banque mondiale, la SFI est la plus importante source multilatérale de financement par actions et par prêts des projets du secteur privé dans les pays en développement.

Pour obtenir plus de renseignements, communiquer avec le bureau de liaison avec les institutions financières internationales de l'ambassade du Canada, Washington, D.C., tél. : (202) 682-7788; fax : (202) 682-7789.

Un Canadien nommé au Comité d'inspection de la Banque mondiale

Le 1^{er} août 1997, le Canadien Jim MacNeill a été nommé pour un mandat de cinq ans au Comité d'inspection de la Banque mondiale. Cet organisme fournit une tribune indépendante aux citoyens ordinaires qui croient que leurs intérêts sont ou pourraient être mis en danger en raison d'un projet financé par la Banque mondiale.

M. MacNeill, conseiller en matière de politiques environnementales et énergétiques, de gestion et de développement durable, est membre des conseils d'administration du Woods Hole Research Center, du Wuppertal Institute on Climate and Energy Policy, de l'Environmental Education and Training Institute of North America et de Ontario Hydro. Il a occupé les fonctions de secrétaire général de la Commission mondiale de l'environnement et du développement, de directeur de l'environnement au sein de l'Organisation de coopération et de développement économiques ainsi que celles de sous-ministre au gouvernement fédéral.

Pour plus de renseignements, communiquer avec le centre d'information de la Banque mondiale, tél. : (202) 485-5454, ou visitez son site Internet à l'adresse suivante : http://www.worldbank.org/html/ins-panel/INS_PANEL.html



À la recherche de débouchés extérieurs?

Assurez-vous d'être inscrit dans la banque de données du réseau WIN Exports que les délégués commerciaux à l'étranger utilisent pour promouvoir le savoir-faire de votre entreprise aux acheteurs étrangers. Pour obtenir un formulaire d'inscription, télécopiez votre demande au 1-800-667-3802; ou téléphonez au 1-800-551-4WIN (613-944-4WIN à partir de la région de la capitale nationale).

Bulletins sur les débouchés commerciaux aux États-Unis

Par Sabina Chander, Direction de l'expansion des affaires aux États-Unis, MAECI

L'ambassade et les consulats du Canada aux États-Unis publient huit bulletins. Chaque publication se concentre sur un secteur industriel particulier et encourage les entreprises canadiennes à rechercher de nouveaux marchés aux États-Unis. Tous les bulletins, mentionnés ici en ordre alphabétique, sont offerts en français et en anglais.

Biotech News U.S.A., publié six fois par année, donne les toutes dernières informations sur l'industrie de la biotechnologie aux États-Unis et sur les possibilités de ventes qui s'offrent aux sociétés canadiennes. Produit par le Bureau commercial du consulat du Canada à San Diego, le bulletin se concentre sur les tendances et sur la législation du marché de la biotechnologie et fait rapport sur les activités des entreprises, les transferts de technologie, les essais cliniques, les alliances et les profils de société. On y fait la promotion du réseautage, du partenariat et de la coentreprise. Pour recevoir *Biotech News U.S.A.*, contacter Michael Stinson à San Diego, tél.: (619) 597-7050, fax : (619) 457-2844, courriel : cdntrade@cts.com

Le Bureau commercial à San Diego produit aussi *Biotech News Canada*, qui fournit de l'information sur l'industrie canadienne aux directeurs du développement des affaires et de la recherche au sein des sociétés américaines de biotechnologie. Semblable à la version américaine du bulletin, *Biotech News Canada* fait rapport sur les tendances et sur la législation du marché canadien de la biotechnologie, ainsi que sur les activités des entreprises, les transferts de technologie, les essais cliniques, les alliances et les profils de société. Contacter Michael Stinson (voir ci-avant).

InfoTech News fournit mensuellement des données à jour sur l'industrie de la technologie de l'information (TI). Ce bulletin, produit pour distribution sur Internet par le Bureau commercial du consulat du Canada à San Jose, a pour but d'accroître le volume

des affaires et le nombre des firmes canadiennes de TI qui exportent aux États-Unis. *InfoTech News* comprend des profils de société et des noms de contacts, fait le point sur l'industrie et annonce les foires commerciales ainsi que les possibilités de partenariats et d'alliances stratégiques. On peut obtenir *InfoTech News* sur l'Internet à www.canada-trade-sanjose.org ou en contactant Brian Cox à San Jose, tél.: (408) 289-1157, fax : (408) 289-1168.

Nouvelles directions encourage l'exportation d'articles-cadeaux et de produits d'artisanat canadiens en mettant plus particulièrement l'accent sur les arts et les pièces d'artisanat autochtones; le bulletin est publié tous les quatre mois par le consulat général du Canada à Minneapolis. Il couvre par exemple la commercialisation et la vente d'articles-cadeaux et de pièces d'artisanat aux États-Unis, l'établissement des prix, les contacts avec les représentants, les études de marché courantes et les activités de promotion commerciale organisées par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI). Pour recevoir *Nouvelles directions*, contacter Suzanne Pierce au MAECI, tél.: (613) 944-5849, fax : (613) 944-9119.

ServExport est destiné aux fournisseurs canadiens de services commerciaux d'éducation et de formation qui sont intéressés à vendre aux États-Unis. Ce bulletin trimestriel produit par l'ambassade du Canada à Washington, D.C., fournit des noms de personnes-ressources au sein de l'industrie américaine, offre des conseils sur la façon de rechercher des occasions d'affaires

sur le marché américain, et donne le profil des conférences prévues et des associations professionnelles. Pour recevoir *ServExport* par télécopieur, contacter Doreen Kilbride au MAECI, tél.: (613) 944-6566, fax : (613) 944-9119.

Le marché de l'environnement aux États-Unis est produit six fois par année par l'ambassade du Canada à Washington, D.C. Ce bulletin fournit de l'information sur l'industrie et les tendances du marché, et sur les activités environnementales du gouvernement fédéral et des États. Il recense aussi les dernières études de marché, les prochaines conférences et les missions commerciales projetées; il met en vedette les succès des firmes canadiennes sur le marché américain; et décrit les occasions d'affaires possibles. **Le marché de l'environnement aux États-Unis** est distribué par télécopieur à plus de 1 500 abonnés. Pour vous y abonner, contacter Doreen Kilbride (voir ci-avant). Les six derniers numéros du bulletin sont offerts sur Internet, à : www.infoexport.gc.ca

Le marché des transports aux États-Unis, publié trimestriellement par le consulat général du Canada à Chicago, fournit de l'information sur l'industrie américaine des transports en mettant l'accent sur les fournisseurs. Le bulletin offre des listes d'adresses de sites web utiles, analyse l'état de l'industrie et annonce les foires commerciales projetées. Pour vous y abonner, contacter Doreen Kilbride (voir ci-avant).

Voir page 5 — Bulletin

Mission au Canada dirigée par le secrétaire américain au Commerce William Daley

À la tête d'une délégation de 16 dirigeants de petites entreprises de technologie de pointe, le secrétaire américain au Commerce William Daley a entrepris une mission commerciale au Canada d'une durée de quatre jours, du 3 au 7 août. Au cours de son voyage, M. Daley a visité Montréal, Toronto, Vancouver et Ottawa où, en plus de rencontres avec les représentants de la communauté canadienne des gens d'affaires, il s'est entretenu avec le ministre du Commerce international Sergio Marchi, le ministre de l'Industrie John Manley, le premier ministre du Québec Lucien Bouchard et le vice-premier ministre de l'Ontario Ernie Eves.

L'un des objectifs principaux de la mission était d'aider les PME américaines à tirer profit des débouchés commerciaux avec leur plus important partenaire commercial (le commerce bilatéral entre le Canada et les États-Unis représentait l'an dernier 370 milliards de dollars CAN) et à former des alliances et des partenariats stratégiques avec des entreprises canadiennes. Cette mission a également servi à mettre en évidence l'expansion des débouchés commerciaux rendue possible en vertu de l'Accord de libre-échange nord-américain et l'élimination de tous les droits sur les échanges bilatéraux le 1^{er} janvier 1998.

Le Canada constitue un marché dont la proximité géographique et culturelle avec les États-Unis représente une destination naturelle pour les entreprises américaines qui en sont à leurs premières armes dans le domaine de l'exportation. Les dirigeants d'entreprises accompagnant le secrétaire Daley étaient à la recherche d'éventuels acheteurs, représentants ou distributeurs, de partenaires stratégiques et de sous-traitants.

La mission a fourni aux entreprises canadiennes en expansion une occasion d'entrer en contact avec des fournisseurs américains de biens et services destinés à la consommation intérieure et de permettre une éventuelle intégration au plan des produits destinés à l'exportation.

La mission a ouvert la porte aux partenariats avec des entreprises américaines possédant des capacités complémentaires. Ces partenariats peuvent offrir un avantage aux entreprises canadiennes à la recherche de marchés dans les pays récemment industrialisés d'Europe centrale, d'Asie et d'Amérique latine.

Les PME constituent le moteur de la croissance économique du Canada et des États-Unis. En se concentrant sur ce segment de l'économie, les missions comme celle du secrétaire Daley comportent des avantages marqués pour les deux plus importants partenaires commerciaux au monde.

Pour plus de renseignements au sujet de la mission et des échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis, communiquer avec Ann Meredith Garneau, Direction de l'expansion des affaires aux États-Unis, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, tél. : (613) 944-9478, fax : (613) 944-9119.

CanadExport EN DIRECT

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/news/newsletr/canex>

Bulletins sur les débouchés commerciaux aux États-Unis

(Suite de la page 4)

Washington Notes fait rapport à tous les trimestres sur les possibilités d'exportation et de partenariat offertes par les marchés du gouvernement américain, de la défense et de l'aérospatiale. Ce bulletin de l'ambassade

du Canada explique les développements au Congrès et l'évolution de la réglementation, expose les tendances de l'industrie, et présente des études de marché, des activités projetées et des sites web utiles.

Pour vous y abonner, pour poser des questions ou pour offrir des observations, contacter Judith Bradt à Washington, tél.: (202) 682-7743, fax : (202) 682-7795, courriel : judith.bradt@wshdc01.x400.gc.ca

Le Service canadien des délégués commerciaux *(Suite de la page 1)*

Avant de communiquer avec un délégué commercial à l'étranger...

Il est essentiel que vous soyez prêt à exporter et que vous poursuiviez des buts bien précis sur les principaux marchés étrangers.

Les exportateurs chevronnés tiennent les mêmes propos. John Mangold, président d'Angoss International Limited, société spécialisée dans le développement de logiciels qui puise plus de la moitié de son chiffre d'affaires dans les marchés d'exportation, suggère que les entreprises « ... planifient leur stratégie et leurs objectifs avant de se lancer sur les marchés étrangers... et qu'elles concluent des partenariats avec plusieurs sociétés étrangères afin de tirer parti de leurs connaissances et compétences locales. »

Les délégués commerciaux en poste à l'étranger ont besoin de renseignements essentiels au sujet de votre entreprise. Mettez-vous à leur place. Leur rôle est de repérer votre entreprise pour éventuellement la présenter aux personnes-ressources les plus efficaces dans les pays étrangers où ils résident. Pour ce faire, ils ont besoin de savoir ce que fait votre entreprise. Ils doivent décrire vos produits et services, expliquer la réputation que vous vous êtes acquise sur le marché mondial, parler de vos principaux clients et présenter sous un éclairage favorable la possibilité de travailler avec votre entreprise.

Pour que les délégués commerciaux assurent la promotion efficace des produits ou services de votre société, ils ont besoin des renseignements suivants :

- Pourquoi avez-vous décidé de cibler ce marché particulier?
- Quel est votre avantage concurrentiel sur ce marché?
- Quelle est votre stratégie de pénétration du marché?
- Quand allez-vous entreprendre votre premier voyage d'affaires?

Ces renseignements, tout comme votre stratégie de pénétration des marchés internationaux, sont essentiels pour que les délégués commerciaux puissent vous fournir les services personnalisés dont votre entreprise a besoin pour réussir sur la scène internationale. Avant de communiquer avec une mission du MAECI à l'étranger, vous devriez d'abord vous adresser à l'un des 12 Centres de commerce international situés dans tout le Canada.

Les délégués commerciaux des Centres de commerce international viennent en aide aux entreprises canadiennes qui mettent la dernière main à leur plan d'exportation. Ils peuvent cerner les principaux marchés étrangers et vous aider à parfaire votre stratégie de marketing. Les Centres de commerce international constituent le lien le plus important au pays entre les entreprises prêtes à exporter et les délégués commerciaux en poste à l'étranger.

Enfin, assurez-vous d'être inscrit dans la base de données

WIN Exports. Les délégués commerciaux s'en servent pour orienter les entreprises canadiennes inscrites vers les débouchés qui se présentent sur les marchés d'exportation. Pour vous inscrire, veuillez demander votre trousse d'inscription à WIN Exports par télécopieur auprès de la Direction des systèmes d'information sur l'exportation au 1-800-667-3802.

Se préparer au Canada

Si vous n'êtes pas prêt à exporter, la section qui suit vous expliquera comment vous y préparer et avec qui communiquer pour obtenir de l'aide.

Avant de s'aventurer dans l'exportation, votre société doit évaluer son potentiel de réussite sur le marché international. À tout le moins, elle doit offrir un produit ou un service concurrentiel ou unique, avoir un « champion » de l'exportation parmi son personnel et bénéficier de ressources financières adéquates et d'une capacité de production suffisante. Mais d'abord et avant tout, elle doit s'engager fermement à exporter.

Définir son marché cible et établir une stratégie de pénétration des marchés internationaux

Commencez par communiquer avec l'un des 12 Centres des services aux entreprises du Canada situés partout au pays. Ces centres regroupent sous un même toit les services des gouvernements fédéral et provinciaux et, dans certains cas, du secteur privé. Le personnel peut vous orienter vers les meilleures sources d'information et les meilleurs services gouvernementaux.

Il existe en outre un certain nombre d'autres sources qui vous proposent une gamme variée de services pour vous aider à vous préparer à faire des affaires sur les marchés étrangers, y compris les bibliothèques, les banques, les comptables agréés, les courtiers en douanes, les associations sectorielles et les chambres de commerce.

N'oubliez pas non plus de naviguer sur Internet et de visiter le site du MAECI à <http://www.infoexport.gc.ca>. Ce site contient des renseignements utiles et détaillés sur l'exportation, aux rubriques *Guide des services à l'exportation*, *L'exportation : le succès en 10 étapes* et *Information commerciale par région et secteur*. Pour obtenir des publications et d'autres renseignements sur l'exportation, veuillez communiquer avec l'InfoCentre du MAECI au 1-800-267-8376.

Une fois votre recherche terminée et votre stratégie d'exportation bien définie, reportez-vous à la section de cet article intitulée « Avant de communiquer avec un délégué commercial à l'étranger... » pour obtenir plus de détails sur la façon de mettre la dernière main à vos plans d'exportation et de communiquer avec le délégué commercial de votre marché cible.

Voir page 7 — Conseils aux exportateurs

Le lancement du Fonds (Suite de la page 2)

Critères de sélection des projets

Un comité de sélection, présidé par le sénateur Landon Pearson, est chargé d'évaluer les projets proposés en fonction des critères suivants :

- répercussions positives probables sur les enfants;
- efficacité à favoriser des pratiques commerciales et des comportements responsables de la part des entreprises et des consommateurs;
- soutien d'initiatives locales visant à éliminer l'exploitation de la main-d'œuvre infantile dans les pays en développement;
- participation d'enfants ou de jeunes au projet;
- contribution à la sensibilisation de la population à la question;
- engagement à évaluer les résultats du projet et à s'assurer de leur durabilité.

Le ministre des Affaires étrangères est responsable de l'approbation finale des projets, d'après les recommandations du Comité de sélection.

On s'attend à ce que le financement accordé pour la plupart des projets dépasse les 10 000 dollars, mais la contribution maximale est fixée à 50 000 dollars. Les demandeurs doivent fournir une contribution équivalente, en argent ou en biens ou services, jusqu'à concurrence de la moitié des coûts totaux du projet. Comme l'aide financière prend la forme d'une contribution du gouvernement fédéral, c'est-à-dire d'un paiement conditionnel consenti dans un but précis, elle est sujette à évaluation. Les fonds ne doivent absolument pas servir à couvrir les dépenses d'exploitation courantes du bénéficiaire (loyer, immobilisations, etc.).

Les renseignements suivants doivent figurer sur la demande :

- titre du projet;
- personne-ressource;
- brève description de l'entreprise ou de l'association;
- copie du plus récent rapport annuel du requérant;

- raisons pour lesquelles la demande est formulée;
- explications détaillées sur la nature du projet et la façon dont il répond aux critères d'admissibilité (maximum de cinq pages);
- prévisions budgétaires (incluant les fonds de contrepartie).

Le Fonds sera opérationnel au cours des deux prochaines années financières, soit jusqu'à la fin de mars 1999. Pour l'année financière 1997-1998, les dates limites de présentation des projets sont le 31 octobre 1997 et le 31 janvier 1998. Pour l'année financière 1998-1999, le premier délai est fixé au 30 juin 1998.

Les requérants sont priés d'adresser leur proposition à la Direction de la consolidation de la paix et du développement des ressources humaines (AGP), MAECI, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario), K1A 0G2, tél. : (613) 943-8496; fax : (613) 944-1226.

Conseils aux exportateurs (Suite de la page 6)

Les entreprises canadiennes qui ont réussi sur les marchés d'exportation donnent habituellement les mêmes conseils :

- *Soyez patient et fixez-vous des attentes réalistes.* L'exportation est un engagement à long terme qui demande du temps, des efforts et des ressources. Les exportateurs prospères disent habituellement que la persévérance a été leur atout le plus important.
- *Concentrez-vous sur les marchés les plus prometteurs.* En règle générale, vous ne devriez pas vous adresser à plus que quelques missions. Les sociétés qui réussissent le mieux se concentrent sur un marché donné et ne passent pas au suivant avant d'y avoir assuré leur réussite. Recherchez les marchés où votre produit rencontrera la plus forte demande.
- *Partagez vos expériences.* Consultez d'autres sociétés canadiennes qui ont réussi sur votre marché cible.
- *Visitez votre marché cible.* Le télécopieur et le téléphone conviennent parfaitement aux activités de suivi, mais, pour asseoir ses relations commerciales sur des bases solides, il vaut mieux le faire en personne.
- *Étudiez la culture commerciale locale.* Les gens d'affaires sur les marchés étrangers apprécient les efforts que

vous faites pour apprendre leur culture.

- *Lorsque vous voyagez à l'étranger, informez-en la section commerciale locale.* Il arrive trop souvent que les délégués commerciaux soient mis au courant d'occasions ratées du fait qu'ils ignoraient les difficultés qu'ont rencontrées les sociétés canadiennes œuvrant dans leur secteur.
- *Établissez des partenariats avec des sociétés étrangères.* Elles vous fourniront les connaissances et compétences qu'il vous faut sur le marché local.

Et n'oubliez pas...

- Les ventes ne se font pas de la même manière sur les marchés internationaux que sur le marché national.
- Faites attention de ne pas sous-estimer le temps et les ressources dont vous aurez besoin pour conclure un marché international.
- N'oubliez pas d'inclure les droits de douane et les taxes de même que d'autres coûts importants, comme le transport et les assurances, dans vos prix à l'exportation.
- Consultez votre établissement financier et la Société pour l'expansion des exportations avant d'entreprendre des négociations.

Une petite entreprise de Calgary fait sensation au Chili

L'entreprise Sports Seats International Inc., qui fabrique un siège télescopique ultra-léger (800 grammes) en plastique et en aluminium pour spectateur, a fait sensation à Canada Expo 96.

C'est à l'occasion de cette foire que cette jeune entreprise établie à Calgary a lancé, sur le marché chilien, son produit innovateur qui connaît déjà un très grand succès aux États-Unis, en Europe et en Asie du Sud-Est.

Un événement organisé par le gouvernement
En sa qualité de membre du Conseil canadien pour les Amériques (section de l'Alberta), Allan Dahl, directeur des exportations vers l'Amérique latine de Sports Seats, a eu vent de Canada Expo 96.

« L'été dernier, nous envisagions de cibler le marché de l'Amérique latine, a déclaré M. Dahl, alors nous avons décidé de participer à l'exposition solo canadienne devant avoir lieu à Santiago en décembre. »

Organisée par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) et l'ambassade du Canada à Santiago, Canada Expo 96 a servi de tremplin à l'entreprise au Chili.

La réaction au produit de l'entreprise a dépassé toutes les attentes.

« Tous nos échantillons ont été écoulés en un rien de temps », se souvient M. Dahl. « Le ministre chilien de l'Économie a demandé un siège et, quelques minutes plus tard, un messenger de la part du président, M. Eduardo Frei, s'est présenté pour en obtenir un au nom de ce dernier. Le délégué commercial canadien s'est chargé d'acheminer le siège au bon endroit. »

« Nous offrons deux modèles : le modèle courant et un autre un peu plus « luxueux » dont la tubulure est recouverte de cuivre. Bien sûr, c'est ce

dernier modèle que voulaient avoir le ministre et le président. »

M. Dahl a été particulièrement impressionné par l'aide importante offerte par les délégués commerciaux de l'ambassade.

« Ils se sont rendus au stand chaque jour, a-t-il affirmé, pour nous renseigner sur les conditions sur le marché local, et ils étaient toujours prêts à des consultations individuelles. La participation à la foire a été très avantageuse pour notre entreprise. »

Suite de Canada Expo 96

Par suite de la réaction exceptionnelle sous forme de lettres, de messages par télécopieur et même d'appels téléphoniques de la part de Chiliens proposant d'assurer la distribution, M. Dahl est retourné à Santiago en mai dernier pour y nommer un agent provisoire.

« Nous avons réalisé des ventes de plusieurs milliers de dollars par l'intermédiaire de cet agent, a-t-il déclaré, et, ce qui importe plus encore, nous établissons des rapports avec d'importantes entreprises clientes — grandes brasseries, clubs sociaux et sportifs, entreprises de boissons gazeuses — qui souhaitent vivement utiliser notre produit à des fins de promotion. »

« Nous pouvons apposer des logos et des symboles d'entreprises sur les sièges qu'elles peuvent offrir à leurs clients. »

La production du siège étant une activité relativement saisonnière et nécessitant entre deux et vingt travailleurs, surtout en été, l'entreprise est d'autant plus intéressée à s'implanter sur un marché dont les saisons sont différentes.

Ajoute M. Dahl, « nous pourrions ainsi compléter le cycle, surtout si nous nous implantons dans d'autres pays d'Amérique latine. »

Il signale également que la récente entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange Canada-Chili comptera pour beaucoup auprès des clients dans ce pays et de nouvelles commandes pourront être faites bien en avance de la saison des Fêtes cette année.

Nécessité d'un bon plan de marketing

De l'avis de M. Dahl, pour faire des affaires au Chili, il faut avoir un plan de marketing et être en mesure de fournir des faits aux clients éventuels.

Il signale que les Chiliens souhaitent beaucoup acheter des produits canadiens et qu'il faut tirer parti de cet enthousiasme, profiter de l'occasion, et être prêts à fournir des données précises, comme les coûts, ainsi qu'à s'adapter aux conditions locales.

Il recommande aussi de faire preuve d'ouverture d'esprit.

« Soyez patients, efforcez-vous de parler leur langue pour renforcer votre pouvoir de négociation », conseille M. Dahl qui parle couramment l'espagnol, « et prenez le temps de les connaître avant de chercher à conclure des marchés. »

Ces conseils sont ceux d'un expert qui aime beaucoup faire des affaires dans ce pays.

Pour de plus amples renseignements sur Sports Seats International Inc., s'adresser à Allan Dahl, directeur des exportations vers l'Amérique latine, tél. : (403) 320-4949, fax : (403) 328-7079.

ATTACHÉ

Culturel

15 septembre 1997 - n° 7

Minister of Foreign Affairs



Ministre des Affaires étrangères

Ottawa, Canada K1A 0G2

Message du Ministre

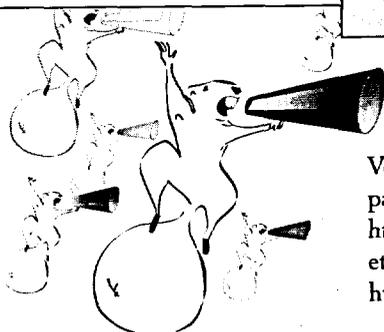
La septième édition de l'*Attaché culturel* est d'autant plus diversifiée qu'elle laisse présager des événements remarquables au cours des prochains mois. Si l'automne est chargé, le passage de l'année 1997 à 1998 s'annonce très prometteur, voire même inégalé. Le calendrier culturel dresse la liste des événements et des artistes canadiens dont la réputation n'est plus à faire, d'autres qui sont en voie de conquérir le public international de même que ceux dont la carrière outre-mer ne fait que s'amorcer.

Nous faisons état des surprises et des succès qui marquent les performances des représentants du troisième pilier de la politique étrangère, qu'il s'agisse des artistes canadiens qui se produiront à l'étranger ou des accomplissements dans le domaine des relations académiques. Ce dernier s'est d'ailleurs distingué tant par l'inauguration de nombreux Centres canadiens d'éducation que par les initiatives des secteurs privé et gouvernemental en matière de CD-ROM éducatifs. Nous constatons également, au niveau culturel, que les artistes canadiens sont en demande plus que jamais dans toutes les disciplines et dans tous les pays, et que de nombreux échanges à long terme entre pays, leurs régions et le Canada sont en voie d'être mis sur pied.

C'est ainsi que le volet culturel du Sommet de la francophonie à Hanoï accueillera cet automne une troupe de théâtre canadienne. De plus, pour faire suite au succès qu'ont connu la *Semaine du Canada à Rio* en janvier 1995 et le *Festival Canada* qui a eu lieu à Sao Paulo en avril 1996, le Consulat général du Canada au Brésil prévoit organiser, au mois de septembre, un troisième *Festival Canada* dont le but est de promouvoir et de souligner les occasions d'échanges entre les deux pays dans le milieu des affaires et le secteur culturel. Et c'est avec impatience que nous attendons de vous dévoiler les événements qui auront lieu à Stockholm, Capitale Culturelle de l'Europe pour 1998, ainsi que les artistes canadiens qui seront de la partie.

Mais surtout, surveillez cette page dans la prochaine édition. Nous vous offrirons un compte rendu des progrès relatifs à l'inauguration, l'été prochain, de la Maison du Canada à Londres et de sa composante culturelle.

Leay & Armstrong



DU NOUVEAU SUR LE WEB !

Vous pouvez maintenant accéder à la Liste des représentants culturels canadiens à l'étranger par l'entremise du site web de l'Attaché culturel à l'adresse <http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/culture/atta-01.htm> et du site web des Relations culturelles internationales au <http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/culture/menu.htm>.

PROMOTION DE MATÉRIEL DIDACTIQUE CANADIEN PARTOUT DANS LE MONDE

Un certain nombre de Centres d'éducation canadiens (CEC) ont été ouverts dans différentes régions du monde ces dernières années. Ils connaissent un énorme succès et ont d'innombrables répercussions sur les relations dans le domaine de l'éducation entre le Canada et les pays hôtes. La mise sur pied d'installations où l'on peut assister à des exposés et à des conférences et même avoir accès à des technologies à des fins de recherche a permis de réunir des universitaires de partout dans le monde et d'accroître de façon exceptionnelle le nombre de programmes d'études canadiennes à l'étranger. Le rôle des technologies dans les relations en matière d'éducation est maintenant si important, que les étudiants et les personnes s'intéressant à la linguistique disposent de nouveaux outils leur permettant de se renseigner sur les universités ou les banques de données canadiennes : les CD-ROM.

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international du Canada (MAECI) est heureux d'annoncer qu'il distribuera la première édition du nouveau CD-ROM *Étudier au Canada!* à tous ses centres d'éducation et à toutes ses missions commerciales à l'étranger afin de faciliter la promotion des institutions d'enseignement canadiennes sur les marchés étrangers. Ce produit a été mis au point, avec l'aide du MAECI, par un consortium canadien regroupant la Fondation Asie-Pacifique du Canada, School Finder Limited et Sigma VI. Le ministre des Affaires étrangères Lloyd Axworthy a déclaré que " ce puissant outil de marketing permettra de faire connaître l'excellence des institutions et des services d'enseignement canadiens aux principaux responsables de l'enseignement et aux étudiants étrangers du monde entier ". L'ancien ministre du Commerce international Art Eggleton a affirmé, pour sa part, que " la production d'*Étudier au Canada!* est le fruit d'une approche fondée sur celle de l'Équipe Canada ". Pour de plus amples renseignements sur *Étudier au Canada!*, prière de communiquer avec Chris Wilkins de School Finder Limited en composant le (416) 494-3343.

Le CD-ROM *Étudier au Canada!* a récemment été présenté dans le cadre de l'inauguration du nouveau Centre de ressources en éducation (CRE) de l'ambassade du Canada à Athènes. Le CRE, officiellement ouvert le 19 juin 1997, est considéré comme un nouveau modèle pour la promotion des institutions d'enseignement et un centre pilote pour l'Europe. Il s'agit d'un modèle " conçu à Athènes ", qui tire parti de l'expérience des CEC d'Asie, mais qui a été adapté aux ressources et au cadre de fonctionnement d'une petite mission. Le public a accès au Centre trois jours sur sept, et on peut y présenter des exposés destinés à de petits groupes d'étudiants, de parents et de responsables de l'enseignement. Le Centre devrait permettre de répondre aux besoins de quelque 30 000 Grecs qui envisagent d'étudier à l'étranger chaque année et de maintenir la tradition canadienne bien établie d'accueil d'étudiants étrangers.

TERMIUM, la banque de données linguistiques (françaises/anglaises) de renommée mondiale du gouvernement du Canada contenant plus de 3 millions de termes et de noms, se veut l'équivalent de 400 disquettes ou de 200 000 pages de texte. On a beaucoup parlé de ce produit unique et de la banque terminologique du Québec, *Le Doc*, au congrès annuel de l'Association des traducteurs américains (ATA), qui a eu lieu à Colorado Springs en octobre 1996. À partir du 21 septembre, on pourra avoir accès à une nouvelle version de *Le Doc*, dont l'Office de la langue française (OLF) assure la promotion et Les publications du Québec, la production. Cette banque de terminologie est constituée d'une base de données contenant près de 750 000 termes, d'une liste d'accès à une bibliographie française conviviale et du document *Le français au bureau*, l'une des très peu nombreuses grammaires françaises sur support électronique. Le congrès annuel de l'ATA aura lieu cette année du 5 au 9 novembre à San Francisco.

RÉDACTEUR-EN-CHEF : ROBIN HIGHAM

RÉDACTRICE : ELIA GORAYEB

ASSISTANTES À LA RÉDACTION : CAROLINE-ANNE COULOMBE & LILIANE SIMARD

PUBLICATION : BOÎTE NOIRE

ATTACHÉ CULTUREL est un bulletin publié en français et en anglais par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI),
Bureau des Relations culturelles internationales tél. : (613) 996 3649 téléc. : (613) 992 5965 site web : <http://www.dfait-maeci.gc.ca/english/culture/atta-01e.htm>

EUROPE

DATE	EVENT / PLACE	DESCRIPTION
Automne 1997	Exposition Jeff Wall Galerie Mariam Goodman Paris, France	Exposition personnelle d'oeuvres inédites de Jeff Wall.
Jusqu'au 23/09/97	L'art acadien contemporain Mairie du 16e arrondissement Paris, France	L'Association La Francophilie reçoit Quinze x Quinze et Itinéraire 12 , deux expositions acadiennes de la Galerie Sans Nom de Moncton (Nouveau-Brunswick), aux côtés d'artistes francophones américains sous le titre fédérateur de Visions francophones d'Amérique .
Jusqu'au 26/09/97	Exposition Thecla Schiphorst Centre des nouveaux médias du Centre culturel canadien Paris, France	Cette artiste de Vancouver présente Cartographie du corps, Sensualité et anarchie du toucher , une installation audio et vidéo interactive contrôlée par ordinateur. Rens: 01 44 43 21 90.
Jusqu'au 19/10/97	Exposition Jean-Paul Riopelle Espace Paul Rebeyrolle Eymoutiers, France	L'Espace Paul Rebeyrolle à Eymoutiers consacre sa première exposition personnelle d'un artiste contemporain à Jean-Paul Riopelle. Le Mur réalisé à la Fondation Maeght entre 1979 et 1981, des oeuvres inédites inspirées de son Hommage à Rosa Luxembourg ainsi qu'un livre-album, Le Cirque , forment un ensemble représentatif peint, gravé et sculpté de l'oeuvre de l'artiste.
Jusqu'au 26/10/97	Vitrail et architecture contemporaine Le Centre international du Vitrail Chartres, France	Cette exposition intitulée Six Voix réunit les réalisations dans l'architecture contemporaine de 6 artistes verriers du Canada : Doreen Balabanoff, Stephen Brathwaite, Warren Carther, Mimi Gellman, David Pearl et Stuart Reid.
Jusqu'au 31/10/97	Expositions Gilbert Boyer Galerie Michèle Chomette et Pont des Arts Paris, France	La galerie Michèle Chomette ouvre sa saison artistique avec une exposition personnelle des oeuvres récente de Gilbert Boyer qui sont réunies sous le titre: Je ne suis pas photographe mais j'y pense . Parallèlement, l'artiste présente une oeuvre <i>in situ</i> sur le Pont des Arts à Paris, au moment de la Foire Internationale d'art contemporain de Paris.
Jusqu'au 31/12/97	Exposition Nicole Jolicoeur: Images d'une ville, corps d'une image le Palais de l'Isle Annecy, France	Présentée dans le cadre de l'événement De paysage en paysages organisé par 15 musées de la Région Rhône-Alpes.
21/06/97 28/09/97	Jeff Wall, Stan Douglas & Philip Poccock at documenta X Friedericianum, Ottoneum, various sites in Kassel and documenta Web-Site Kassel, Germany	Jeff Wall's oeuvre Milk , displayed at a passage in downtown Kassel, has become a public attraction. The video-film Sandman by Stan Douglas is being shown in an individual room at the museum Ottoneum. Philip Poccocks project A Description of the Equator and Some Other Lands is available through the Internet (www.documenta.de).
22/06/97 28/09/97	Kim Adams, Janet Cardiff and Stan Douglas at Skulptur.Projekte Münster City Museum and various sites in Münster Münster, Germany	Three Canadians: Kim Adams, Janet Cardiff and Stan Douglas are among more than 70 international artists participating in Skulptur.Projekte Münster 1997 . More information is available under www.artthing.de .
24/08/97 30/09/97	Josselin Gasse Galerie Magenta Nijmegen, Netherlands	Solo-exhibition by this Canadian artist.

EUROPE

DATE	EVENT / PLACE	DESCRIPTION
00/09/97 00/10/97	Atom Egoyan's <i>The Sweet Hereafter</i> Cinemas nationwide U.K.	Theatrical release of this film based on a novel by Russell Banks. Canadian Egoyan's film premiered at the 1997 Cannes Film Festival, where it went on to become a major award winner.
01/09/97 31/10/97	Bees Sculpture Project by Aganetha Dyck Camelia House, Yorkshire Sculpture Park Wakefield, U.K.	Canadian Aganetha Dyck works with local bee keepers to create sculptures.
12/09/97 30/10/97	Exposition Wyn Geleynse Centre d'art contemporain de Basse-Normandie Paris, France	Le Centre d'art contemporain de Basse-Normandie poursuit cette année son programme d'expositions d'artistes canadiens. La saison s'ouvre avec l'artiste de Toronto Wyn Geleynse.
12/09/97 02/12/97	On a marché sur l'amour Paris et Marseille, France	La chanteuse Renée Claude présente son spectacle sur Léo Ferré intitulé <i>On a marché sur l'amour</i> du 12/09/97 au 27/11/97 à la Pépinière Opéra de Paris et du 28/11/97 au 02/12/97 à Marseille.
13/09/97 01/10/97	Gerald Finley in <i>Gulio Cesare</i> Royal Opera at the Barbican Hall London, U.K.	Canadian baritone Gerald Finley regularly performs with top UK opera companies. Finley will give a recital on 15/10/97 at Wigmore Hall in London, U.K. He will also perform in <i>The Rake's Progress</i> at the Royal Opera in concert, Royal Albert Hall, London, U.K. on 30/11/97.
15/09/97	Lectures Hungarian Association of Book Publishers & Book Distributors Budapest, Hungary	Lectures given by Ms. Anna Porter, Publisher and CEO of Key Porter Books in Toronto.
15/09/97 21/09/97	Paul Brandt's UK Tour Royal Concert Hall; Symphony Hall; Shepherd's Bush Empire; International Centre Glasgow; Birmingham; London and Bournemouth, U.K.	This is Brandt's first UK tour. His Warner CD will be released in the UK at this time.
16/09/97 19/09/97	Le Trio Lorraine Desmarais en tournée en France	Le trio continue sa tournée en s'arrêtant à Jazz en Touraine, aux Trinitaires de Metz, au Petit Journal Montparnasse de Paris, et à l'Aghja d'Ajaccio.
16/09/97 05/11/97	Melvin Charney, <i>Un Dictionnaire - Les Paraboles</i> Fondation pour l'Architecture Bruxelles, Belgique	Première grande exposition personnelle de Melvin Charney en Europe dont les recherches sur la ville et l'architecture urbaine intéressent à la fois un public d'artistes, d'architectes et de chercheurs. Cette exposition s'inscrit dans un projet sur le thème de la ville choisi par Bruxelles, Capitale européenne de la Culture en 2000.
17/09/97 11/10/97	<i>Enter the Guardsman</i> Donmar Warehouse London, U.K.	This is a musical adapted by Canadian playwrights Scott Wentworth and Marion Adler.
18/09/97	Réal La Rochelle Librairie du Québec Paris, France	À l'occasion de la parution de <i>Callas</i> , l'opéra du disque aux Éditions Christian-Bourgois, la Librairie du Québec accueille Réal La Rochelle. Rens: 01 43 54 49 02.

EUROPE

DATE	EVENT / PLACE	DESCRIPTION
18/09/97 19/09/97	Royal Winnipeg Ballet Lucent Danstheater The Hague, Netherlands	The RWB will be performing a mixed program including Balanchine, Tudor , etc. at the house of the Netherlands Danstheater.
18/09/97 19/12/97	Nathan le Sage, du Théâtre Ubu en tournée en France	Cette oeuvre, montée par Denis Marleau et créée pour le dernier Festival d'Avignon, effectue une tournée d'une douzaine de villes. Le Théâtre Ubu sera à Lisbonne, Portugal au Centro Cultural de Belém du 04/10/97 au 06/10/97 dans le cadre des Rencontres ACARTE avec le spectacle Les trois derniers jours de Fernando Pessoa . Ce même spectacle sera présenté au Festival RomaEuropa à Rome, Italie du 21/10/97 au 23/10/97, et au Théâtre de la Ville à Paris, France du 03/12/97 au 13/12/97.
19/09/97 27/09/97	Daniel Danis' Celle-là staged by Theatre Cryptic Lemon Tree and Tramway Aberdeen and Glasgow, U.K.	This is Daniel Danis' second work produced the UK this year. He will present Stones and Ashes at the Old Museum Arts Centre in Belfast, Ireland from 30/09/97 to 11/10/97 as part of the Québécois! - A Festival of Québec Arts from Canada .
19/09/97 07/11/97	Exposition Stan Denniston, Fictions Centre culturel canadien Paris, France	Ce projet fait suite à la première exposition personnelle de Denniston présentée au Centre d'art contemporain de Basse-Normandie à l'hiver 1996-1997.
20/09/97 03/10/97	Le Nouvel Ensemble Moderne 5e tournée européenne, France	Cet ensemble dirigé par Lorraine Vaillancourt effectue sa cinquième tournée européenne : à la Fondation Royaumont et au Conservatoire National de Région de Cergy-Pontoise, à l'IRCAM de Paris et au Festival Musica de Strasbourg.
20/09/97 15/01/98	Our Country's Good National Theatre "Mihai Eminescu" Chisinau, Romania	Play by Canadian-born Timberlake Wertenbaker directed by Romanian-Albertan Pierre Bokor. Critics have considered this the best production in the company's repertoire.
22/09/97 23/09/97	Royal Winnipeg Ballet Jahrhunderthalle Hoechst Frankfurt, Germany	The Royal Winnipeg Ballet will give two performances, be composed of short pieces: Ballo della Regina, Esmeralda Pas de deux, The Leaves Are Fading, Seventh Symphony and The Rite of Spring .
22/09/97	Christopher Brown Eglise des Minimes Bruxelles, Belgique	Le ténor canadien est soliste invité du prestigieux ensemble Collegium Vocale.

CHAN KY-YUT, ARTISTE SALUÉ PAR LES CRITIQUES, EXPOSERA EN FINLANDE

Le mois de septembre prochain marque l'ouverture de la tournée en Finlande des peintures récentes de Chan Ky-Yut, artiste canadien de renommée internationale. L'exposition comprendra cinq grandes toiles à l'huile, peintes sur place par l'artiste au Musée d'art Riihimäki de Riihimäki, en Finlande. Outre ces nouvelles oeuvres, l'exposition présentera des oeuvres sur papier, petites, moyennes et grandes, qui sont saluées par la critique dans les galeries et les musées européens depuis 1995. Un catalogue de luxe de 176 pages entièrement en couleur a été produit au Canada pour cette exposition, avec l'aide des musées de Finlande, de France et d'Angleterre. Conjointement avec la tournée des musées finlandais, des conférences et ateliers dirigés par Chan Ky-Yut sont prévus, au cours desquels l'artiste communiquera son approche unique à l'égard de l'art et de la vie. En 1998, Chan Ky-Yut exposera au Musée du Dessin et de l'Estampe originale à Gravelines, en France, à la Librairie Nicaise à Paris (une exposition de livres entièrement créés par l'artiste), au Musée d'art de Kajaani à Kajaani, en Finlande et au Canada.

EUROPE

DATE	EVENT / PLACE	DESCRIPTION
25/09/97	Lecture de Émile Martel Librairie du Québec Paris, France	À l'occasion de la parution de Humanité , nouvelle tentative aux Éditions de l'Hexagone, la librairie du Québec accueille Émile Martel pour une lecture-signature. L'auteur sera présenté par Charles Dobzynski, écrivain et directeur de la revue <i>Europe</i> . Rens: 01 43 54 49 02.
25/09/97 05/10/978	Festival international des Francophonies en Limousin Limoges, France	À sa quatorzième édition, ce Festival accueille de nombreux spectacles dont Motel Hélène , de Serge Boucher, mis en scène par René-Richard Cyr et présenté par le Théâtre Petit à Petit de Montréal, Quatre à Quatre de Michel Garneau, présenté par la compagnie de théâtre française le Théâtre de la Passerelle, des Contes et Musiques de et par Alain Lamontagne, harmoniciste, compositeur et amuseur, et Paroles d'Acadie , lectures scéniques de et par Herménégilde Chiasson, Daniel Dugas et Dyane Léger, tous trois du Nouveau-Brunswick. Des auteurs, dont Francine Ruel et Dominick Parenteau-Lebeuf, seront également en résidence d'écriture.
27/09/97	Lecture de Tecia Werbowski Bibliothèque municipale (à préciser). Paris, France	À l'occasion de la parution de son livre L'Oblomova (Editions Actes-Sud), présentation de Hubert Nyssen. Rens: 01 44 78 80 50.
28/09/97 04/10/97	Aux hommes de bonne volonté Aux Vétés Bruxelles, Belgique	La pièce de l'auteur canadien Jean-François Caron sera reprise le 08/10/97 au Foyer Culturel de Braine-L'Alleud ainsi que les 10/11/97 et 11/10/97 au Centre Temps Choisi de Gilly.
28/09/97 01/11/97	Dominique Blain Retrospective Ormeau Baths Gallery Belfast, Ireland	An exhibition features the work of one of Quebec's most important artists and is part of the Québécois! - A Festival of Québec Arts from Canada .
28/09/97 08/10/97	Livres objets-livres d'artistes L'Ecole nationale des Beaux-arts de Nancy Nancy, France	L'Ecole présente son exposition annuelle de livres d'artistes. On pourra y voir les réalisations des éditions Roselin aux côtés de nombreux éditeurs français.
29/09/97	Another Place, Not Here , by Dionne Brand Canadian High Commission London, U.K.	This is the UK publication of Canadian author's novel with Women's Press.
29/09/97 30/09/97	Our Lady Peace showcase Borderline London, U.K.	This showcase precedes the UK release of the band's CD entitled Clumsy on 15/10/97.
29/09/97	Jane Urquhart's The Underpainter Canadian High Commission London, U.K.	This marks the UK publication of Canadian author Urquhart's novel with Bloomsbury.
30/09/97	Cas Public Waterfront Hall Belfast, Ireland	This performance is part of the Québécois! - A Festival of Québec Arts from Canada .
30/09/97 11/10/97	Arion Ensemble Town Hall; Ardhowen Theatre; Clotworthy House Arts Centre; Queen's University Ballymoney; Enniskillen; Antrim and Belfast, Northern Ireland	This performance is part of the Québécois! - A Festival of Québec Arts from Canada . Arion Ensemble CD's are available in the UK. Arion Ensemble will also perform on 13/10/97 at the Canterbury Cathedral Crypt in Canterbury, U.K. as part of the Canterbury Festival.

EUROPE

DATE	EVENT / PLACE	DESCRIPTION
30/09/97 15/11/97	Le polygraphe by Robert Lepage Cologne City Theatre Cologne, Germany	The premiere of Robert Lepage's drama version of <i>Le polygraphe</i> at the Cologne City Theatre is another landmark of Canadian theatre in Germany.
30/09/97 27/10/97	Séjour académique du voilier Concordia Cadiz, Las Palmas, Espagne	Programme académique canadien <i>Class Afloat</i> pour étudiants de niveau secondaire.
01/10/97 12/10/97	Le FestiVal de Marne Paris, France	Ce Festival accueille, sous le thème Escales Francophones, Edith Butler, Marie-Jo Thério, le groupe Suroît, le groupe Ann-Victor, Dan Bigras, Plume Latraverse.
01/10/97	Théâtre Sans Fil presents <i>Lord of the Rings</i> Grand Opera House Belfast, Ireland	This performance is part of the <i>Québécois! - A Festival of Québec Arts from Canada</i> . They will also perform <i>La Couronne du Destin</i> from 18/11/97 to 17/12/97 while touring France.
01/10/97 31/10/97	10 Years of Canadian Design Festival Centre Edinburgh, Scotland	This is a special video presentation produced by the Ontario Society of Industrial Designers as part of <i>Manifesto 97</i> , an international festival of architecture and design.
02/10/97	Marc-André Hamelin with the Ulster Orchestra Guildhall Derry, Northern Ireland	This performance is part of the <i>Québécois! - A Festival of Québec Arts from Canada</i> . The world renowned Canadian pianist will also perform at the Waterfront Hall in Belfast on 03/10/97 as part of the same festival. Hamelin will be touring the U.K. from 10/10/97 to 31/10/97.
03/10/97 05/10/97	Sylvain Rondeau, David Papazain and Mario Coté Front Page Bar; Donfolk Club; Charlemont Arms Hotel Belfast; Downpatrick and Armagh, Ireland	Canadian Folk musicians perform in the <i>Québécois! - A Festival of Québec Arts from Canada</i> .
03/10/97 06/11/97	Rebecca Caine in Martinu's <i>Julietta</i> Grand Theatre, Theatre Royal, Palace Theatre, Theatre Royal and New Theatre Leeds, Nottingham, Manchester, Newcastle and Hull, U.K.	Caine plays the role of <i>Julietta</i> in this Opera North production.
03/10/97 10/10/97	Carl Maria Von Weber opera <i>Der Freischütz</i> (The Marksman) Vienna State Opera Vienna, Austria	The Canadian soprano Adrienne Pieczonka sings the part of Agathe on 03/10/97, 07/10/97 and 10/10/97.
06/10/97	L'Ogrelet de Suzanne Lebeau Scène Nationale Chambéry, France	Création du Théâtre du Carrousel et mise en scène de Gervais Gaudreault.
07/10/97	Concert de Neil Young Palacio de los Deportes Madrid, Espagne	Famous Canadian pop artist still uplifts crowds around the world.
07/10/97 18/10/97	De Beaux Lendemains - The Sweet Hereafter Festival International Filmgebeuren Gand, Belgique	Lancement du nouveau film de Atom Egoyan. La sortie commerciale du film à Paris et en province, France s'effectuera le 15/10/97.

EUROPE

DATE	EVENT / PLACE	DESCRIPTION
09/10/97 11/10/97	Colloque: Multiculturalisme, constitutionnalisme et citoyenneté Centre culturel canadien Paris, France	Participation des professeurs Claude Couture, Claude Denis (Alberta), Ian Angus (Simon Fraser). Organisateurs : Linda Cardinal (Université d'Ottawa) et Daniel Cefai (Université de Nanterre).
09/10/97 09/11/97	Fotofeis '97 Tramway Glasgow, U.K.	The exhibition Menscape - Truckstops and Lover's Lanes by Canadian Evergon is included in the International Festival of Photography. A group of artists from Montreal called Atelier Vox's also have designed Sex Posters displayed at bus stop sites in Edinburgh, Scotland as part of this festival.
09/10/97 22/10/97	Launch of Phyllis Grosskurth's Byron Canadian High Commission London, U.K.	Grosskurth is an acclaimed biographer and she has been invited to give a talk to both The Byron Society and The Cheltenham Festival. She will be at the Centre parisien d'études critiques in Paris, France on 21/10/97 to give a conference on the same topic.
10/10/97 12/10/97	Fête du Livre de Saint-Etienne 1997 Saint-Etienne, France	Participation des Ecrits des Forges et de Nicole Brossard, Louise Blouin, Claudine Bertrand. Rens: 04 77 42 88 42.
11/10/97 12/10/97	24 Heures du Livre du Mans Le Mans, France	Participation de Joël Desrosiers et de Emile Ollivier. Rens: 02 43 24 09 68.
13/10/97	Les aiguilles et l'opium de Robert Lepage Gérone, Espagne	Production du Groupe Segnali, jouée en espagnol par l'acteur italo-argentin Nestor Saied.
14/10/97 15/11/97	Sound installation project The Empty Room Raum Aktueller Kunst Vienna, Austria	The Canadian artist Janet Cardiff from Brussels/Ontario is creating a special installation to be shown from 14/10/97 to 15/11/97.
14/10/97 18/10/97	Royal Winnipeg Ballet The Peacock Theatre London, U.K.	They will perform works by one of Canada's top choreographers, Mark Godden.
14/10/97	Récital de poésie Nicole Brossard, Louise Blouin, Claudine Bertrand au Centre culturel canadien Paris, France	Présentation de Vénus Khonsy-Ghata. Rens: 01 44 43 21 90.
15/10/97 18/10/97	Still Life N°1 Festival Klapstuk 97 Louvain, Belgique	Première mondiale de la nouvelle chorégraphie de Lynda Gaudreau de la Compagnie De Brune.
16/10/97 30/10/97	Leeds International Film Festival Leeds, U.K.	Complete retrospective of Caroline Leaf's work and films from Quebec.
18/10/97 19/10/97	Contes et Nouvelles sur Seine Paris, France	Participation de Claudine Bertrand, Louise Blouin, Joël Desrosiers, Daniel Gagnon, Pierre Salducci. Rens: 01 44 43 21 90.
18/10/97 21/10/97	L'âne et la Bouche Festival Klapstuk 97 Louvain, Belgique	Première présentation belge de cette chorégraphie du canadien Benoît Lachambre de la Compagnie ParBleux. Spectacle coproduit par le Klapstuk, la Bâtie Genève et le Festival de Dança Belo Horizonte (Brésil).

EUROPE

DATE	EVENT / PLACE	DESCRIPTION
18/10/97	Trio Chanteclair St George's United Reform Church Norfolk, U.K.	The Canadian Trio will perform British premieres of works by Canadian composers John Burge and Donald Patiquin as part of the Norfolk Festival. They will perform from the 27/10/97 to 31/10/97 at the International Study Centre, Sussex, U.K.
18/10/97 31/12/97	Exposition Projections, les transports de l'image Le Fresnoy. Studio National des Arts contemporains Paris, France	Oeuvres des canadiens Atom Egoyan et Michael Snow.
21/10/97 26/10/97	Uppsala International Short Film Festival Cinemas in Uppsala Uppsala, Sweden	Up to 15 Canadian short films will be screened.
21/10/97	Karina Gauvin in concert St Martin-in-the-Field London, U.K.	The Canadian soprano also performs from 24/10/97 to 25/10/97 as she sings in Britten's <i>Les Illuminations</i> at the Royal Scottish Academy of Music and Drama and Queens Hall in Glasgow and Edinburgh, U.K., Scotland with the British Telecom Scottish Ensemble.
21/10/97 25/10/97	The Royal Winnipeg Ballet perform <i>Giselle</i> Edinburgh Festival Theatre Edinburgh, Scotland	This event takes place during the Commonwealth Heads of Government Meeting (CHOGM) and the Royal Charity Gala is on 23 October.
22/10/97 23/10/97	Tenor Nils Brown in title role <i>Albert Herring</i> Jubilee Hall London, U.K.	This Opera will also tour to Stanford.
22/10/97 24/10/97	Colloque international: Principes écologiques de gestion des paysages agraires au CNRS/ENS Saint-Cloud, France	Participation de Claude Bernard, Ministère de l'Agriculture du Québec. Rens: 01 41 12 35 00 ; fax: 01 41 12 35 40; courrier électronique : biogeo@ens-fcl.fr.
23/10/97	<i>La Bête/The Beast Within</i> by O'Vertigo Danse De Vest, Alkmaar Alkmaar, Netherlands	Dates of the tour include 25/10/97 at the Theater a/h Vrijthof in Maastricht, 26/10/97 at the Stadsschouwburg in Eindhoven, 01/11/97 at the Kunstmin in Dordrecht, 03/11/97 at the Stadsschouwburg in Amsterdam, 05/11/97 at the Stadsschouwburg in Groningen, 8/11/97 at the Lucent Dans theater in The Hague, 11/11/97 at the Stadsschouwburg in Sittard, 13/11/97 at the Cultureel Centrum in Amstelveen, 18/11/97 at the Schouwburg in Tilburg, 20/11/97 at the Stadstheater in Zoetermeer, 26/11/97 at the Goudse Schouwburg in Gouda, 30/11/97 at De Flint in Amersfoort.

LE SOMMET DE LA FRANCOPHONIE À HANOÏ

Le VII^e Sommet de la Francophonie, qui réunira 49 chefs d'État et de gouvernement, aura lieu à Hanoï du 14 au 16 novembre 1997. Une soirée de gala est prévue pour le 15 novembre, à l'intention des délégations, des hauts fonctionnaires vietnamiens et des journalistes du monde entier et mettra en vedette la culture et les artistes vietnamiens. Les autorités vietnamiennes sont bien conscientes de l'importance de créer une atmosphère de fête et d'attirer la population du Vietnam, et de Hanoï en particulier, sur la Francophonie et son Sommet. Un spectacle en plein air prévu pour la soirée du 12 novembre marquera également la fin de la Conférence des ministres de la francophonie (CMF), conférence qui a lieu avant chaque sommet. Les autorités vietnamiennes ont invité le Canada à participer à ce spectacle et c'est la troupe de marionnettes Théâtre Sans Fil qui le représentera lors des festivités.

EUROPE

DATE	EVENT / PLACE	DESCRIPTION
23/10/97 31/10/97	Verdi opera <i>Otello</i> Vienna State Opera Vienna, Austria	The Canadian soprano Adrienne Pieczonka sings the part of Desdemona on 23/10/97, 28/10/97 and 31/10/97.
24/10/97 26/10/97	<i>Elseneur</i> de Robert Lepage Teatro Albéniz Madrid, Espagne	Pièce du dramaturge, cinéaste, comédien et réalisateur jouée dans le cadre du Festival d'Automne de Madrid.
28/10/97 16/11/97	<i>Absolution</i> , a play by Robert Sherwood Battersea Arts Centre London, U.K.	London-based Canadian Robert Sherwood's work has been selected three times as Timeout Theatre Critic's Pick in one year.
29/10/97 19/11/97	Canadian Brass on tour Various concert halls Germany	Canadian Brass has established an excellent reputation in Germany. This year their tour includes: Hamburg (Musikhalle), Düsseldorf (Tonhalle), Cologne (Philharmonie), Berlin (Konzerthaus) and Munich (Herkulesaal).
00/11/97	John Greyson's <i>Lilies</i> Cinemas nationwide London, U.K.	Theatrical release of the film based on Canadian playwright Michel-Marc Bouchard's play <i>Les Feluettes</i> .
00/11/97 00/02/98	Roloff Beny Hôtel de Soubise Paris, France	L'exposition du photographe Roloff Beny, organisée par les Archives Nationales du Canada, est présentée à Paris dans le prestigieux Hôtel de Soubise, siège des Archives Nationales de France.
00/11/97	Conférence sur les Droits individuels et droits collectifs Université de Barcelone Barcelone, Espagne	Organisée par le Centre d'études canadiennes de Barcelone; participation de plusieurs conférenciers canadiens.
00/11/97 00/12/97	Contemporary Printmaking from Nova Scotia & Inuit Carvings from the Narwhal Gallery Museum & Art Gallery Bristol, U.K.	This joint exhibition is part of the CABOT 500 celebrations in Bristol.
00/11/97	Carl Harris Galerie Ginko Madrid, Espagne	Exposition de l'artiste canadien.
01/11/97	Special on contemporary Canadian Music German music magazine <i>Positionen - Beiträge zur neuen Musik</i> Berlin, Germany	The highly respected music magazine <i>Positionen - Beiträge zur neuen Musik</i> will publish a special edition featuring New Music in Canada. Co-editor of the issue is Dr. Alan Gilmore, Carleton University, Ottawa.
02/11/97	Laura Young Royal Concertgebouw Amsterdam, Netherlands	Solo Concert (guitar) in the small Hall of the famous Royal Concertgebouw.
03/11/97	James Keelaghan in concert Tudor Folk Club Buckinghamshire, U.K.	
06/11/97 14/11/97	Canadian Physical Theatre Company Sala Galan Santiago de Compostela, Espagne	Première espagnole du spectacle <i>4th (Man)</i> , avec Jerry Snell, Nadine Thouin et Bernard Poirier.

EUROPE

DATE	EVENT / PLACE	DESCRIPTION
07/11/97	Colloque: Les à-côtés d'un siècle au Centre Culturel Canadien Paris, France	Organisé par le professeur Michel Pierssens de l'Université de Montréal. Rens: courrier électronique : pierssens@tornade.ere.umontreal.ca
12/11/97 14/11/97	I Symposium d'études canadiennes de l'Université Autonome de Madrid Université Autonome de Madrid Madrid, Espagne	Organisé par le département d'anglais de l'Université Autonome de Madrid. Présence de nombreux conférenciers espagnols et canadiens. Présentation d'une exposition de livres canadiens.
12/11/97 18/11/97	Canadian Brass Concert halls all over Austria Feldkirch, Innsbruck, Salzburg, Villach, Graz, Linz- Leonding, Vienna, Austria	The group Canadian Brass performs at Montforthaus in Feldkirch on 12/11/97, Kongresshaus Innsbruck on 13/11/97, Kongresshaus Salzburg on 14/11/97, Kongresshaus Villach on 15/11/97, Stefaniesaal Graz on 16/11/97, Kuernberghalls Linz- Leonding on 17/11/97, and Konzerthaus Vienna on 18/11/97.
13/11/97 23/11/97	Quatrième Biennale des Poètes en Val de Marne Val de Marne, France	Participation des canadiens Martine Audet et David Cantin. Rens: 01 49 59 88 00.
13/11/97 15/11/97	The invention of tradition : ex-centric experiences, Scotland - Ireland - Canada Université de Strasbourg Strasbourg, France	Conférence internationale. Rens: Christian Civardi, Cioran Ross et Héliane Ventura, Responsable du CEC de Strasbourg, tél.: 03 88 41 73 74.
14/11/97 14/12/97	Downtime, by Tony Brown Württembergischer Kunstverein Stuttgart, Germany	Tony Brown will show installations in the entire building of the Württembergischer Kunstverein, a museum which has a long tradition in the promotion of Canadian arts and artists.
14/11/97 16/11/97	Excentricus Cirque Royal Bruxelles, Belgique	Le Cirque Eloize présente une toute nouvelle mise en scène de son spectacle. Il sera également présenté le 18/11/97 à Nivelles, les 20/11/97 et 21/11/97 à Tournai, le 23/11/97 à La Louvière, le 25/11/97 à Arlon et le 27/11/97 à Braine L'Alleud.
15/11/97 17/11/97	VII Conférence d'études canadiennes Université de La Laguna La Laguna, Espagne	Organisé par le Centre d'études canadiennes de La Laguna sur le thème du multiculturalisme.
16/11/97 17/11/97	Dance Roads Alte Feuerwache, Ludwig Forum Cologne, Aachen, Germany	Canadian dancer Dominique Porte will perform during the International Festival Dance Roads in Cologne and Aachen.
16/11/97 20/11/97	Gino Quilico part of Night of the Stars Gala Royal Opera in concert - Royal Albert Hall London, U.K.	Canadian Gino Quilico will launch his CD at the Canadian High Commission on 19/11/97.
17/11/97 21/11/97	UK Industry Immersion for Canadian producers. Groucho Club and a day trip to Bristol London, U.K.	25 selected Canadian producers will attend to learn about the UK Children's programming and animation industry. The event will be co-produced with Telefilm Canada, British Columbia Film and various other sponsors.
18/11/97 22/11/97	Alain Lefevre, pianist Cemil Resit Rey Concert Hall Istanbul, Turkey	Canadian pianist Alain Lefevre will perform at Cemil Resit Rey Concert Hall on 18/11/97 and with the Istanbul State Symphony Orchestra on 21/11/97 and 22/11/97. He will also take part in a benefit concert on 25/11/97 and with the Presidential Symphony Orchestra on 28/11/97 in Ankara.

EUROPE

DATE	EVENT / PLACE	DESCRIPTION
19/11/97 23/11/97	Troisièmes Rencontres Internationales Art cinéma/vidéo/ordinateur ASTARTI Cinéma des cinéastes Paris, France	Nombreux participants canadiens: Arthur Kircher, Nell Tenhaaf, Norman White, Al Razutis, Char Davies, Nancy Paterson, Mike Holboom, Ariane Thézé, Catarina Pizumus.
19/11/97	Richard Margison at Royal Festival Hall Royal Festival Hall, Southbank Centre London, U.K.	Canadian opera singer participates as part of the Royal Gala fundraiser.
20/11/97 31/01/97	Exposition Diane Gougeon au Centre culturel canadien Paris, France	Une publication, comportant un texte de la philosophe et spécialiste française de l'art contemporain Anne Cauquelin, accompagne l'exposition de l'artiste canadienne.
21/11/97	Cosmos, and Kissed London Film Festival London, U.K.	These two Canadian film productions were praised at the 1997 International Film Festival in Cannes.
23/11/97 21/12/97	Multilinear - Text + Image im Spiegel der Zeit Galerie 13 Hannover, Germany	Canadian composer Paul Goodman will present compositions, poetry and sound installations at this avantgarde music and poetry festival.
28/11/97 29/11/97	Colloque international sur Michael Ondaatje Paris, France	Les organisateurs du colloque au sujet de ce désormais célèbre auteur canadien sont: Jean-Michel Lacroix et Jacques Leclair.
29/11/97 12/01/98	Dialogue Kunstforeningen Copenhagen, Denmark	A double exhibition by contemporary Canadian and Danish artists to show the artistic dialogue between the two countries and the many shared visions in each of their dynamic art scenes. Canadian artists: Genevieve Cadieux, Catherine Heard, Francis LeBouthillier, and Danish artists: Christian Lemmerz, Peter Neuchs, Peter Land.
02/12/97 02/03/98	Raubwal und Sonnenfinder Museum of Ethnology Frankfurt, Germany	This exhibition, curated by the Embassy includes about 80 artifacts (prints, sculptures, jewellery) of contemporary Northwest Coast Indian art from private German collections. First Nations artists like Clarence Mills and Calvin Hunt were present for most of the openings. Maxine Matilpi will be present at the Frankfurt vernissage.
04/12/97 07/12/97	International symposium and art event Recycling the Future ORF-Funkhaus (radio) in Vienna Vienna, Austria	The Austrian radio ORF organizes an international event with art contributions and theoretical lectures by five Canadians: Arthur & Marilouise Kroker (political scientists from Montreal), G.X. Jupitter Larsen (artist and author from Vancouver, currently living in San Francisco), Christof Migone (artist from Montreal), and John Oswald (composer from Toronto). The event will be on air (radio station O1) and on line (Internet), in cooperation with dX Kassel/Germany, ars electronica Linz/Austria, and Lada '97 Rimini and San Marino/Italy.
05/12/97 22/02/98	John Max Musée de la Photographie Charleroi, Belgique	Première exposition en Europe de ce photographe montréalais.
08/12/97	Inauguration du Centre d'études canadiennes de Valenciennes Valenciennes, France	Rens: Nathalie Lemarchand, Maître de conférences en géographie.



Le point sur Le Chili



Minister for International Trade

Ministre du Commerce International

Ottawa, Canada K1A 0G2

Message du ministre du Commerce international

Le 5 juillet 1997, l'Accord de libre-échange entre le Canada et le Chili est entré en vigueur. C'est le premier accord commercial signé par le Chili avec un pays du G-7.

L'accord améliore sensiblement l'accès du Canada aux marchés chiliens ainsi que le potentiel d'exportation et de création d'emploi dans les deux pays.

L'accord élimine immédiatement les tarifs douaniers sur la plupart des produits industriels, qui représentent 80 p. 100 des échanges entre le Canada et le Chili, tandis que les droits de douane sur tous les autres produits seront supprimés au plus tard le 1^{er} janvier 2004. Il prévoit aussi un accès fortement amélioré pour une large gamme de produits agricoles et une nouvelle protection notable des investissements canadiens au Chili.

Il s'agit d'un accord important pour les deux nations, qui donne aux entreprises canadiennes un accès privilégié à ce marché porteur. Il constitue aussi une première étape importante dans le resserrement des liens commerciaux avec d'autres économies dynamiques de l'Amérique du Sud et de régions plus éloignées.

Les deux pays voient l'accord comme un pont en vue de l'accession ultérieure du Chili à l'Accord de libre-échange nord-américain et estiment qu'il dynamisera l'initiative plus vaste de la Zone de libre-échange des Amériques.

Je vous encourage vivement à lire ce cahier spécial de CanadExport sur le Chili qui vous donnera une bonne idée de ce que contient l'Accord de libre-échange Canada-Chili et de son impact possible sur les exportateurs et les investisseurs canadiens.

Sincèrement,

L'honorable Sergio Marchi

L'Accord de libre-échange entre le Canada et le Chili : Que contient-il?

L'Accord de libre-échange entre le Canada et le Chili (ALECC) réduit sensiblement les barrières commerciales entre les deux pays et crée d'importants nouveaux débouchés pour les exportateurs et les investisseurs canadiens.

Largement inspiré de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), il ressemble à ce dernier par sa structure, son envergure et sa portée ainsi que par ses dispositions sur les douanes et les règles d'origine.

Voici les points saillants de l'accord :

- Accès immédiat en franchise pour 80 % des exportations canadiennes au Chili et élimination sur cinq ans du droit d'importation chilien de 11 % sur presque tous les produits industriels et primaires restants.
- Accès plus large pour les produits agricoles. Élimination immédiate des droits de douane sur le blé dur, qui représente 35 p. 100 des exportations agricoles canadiennes.
- Importante nouvelle protection des investissements canadiens au Chili; engagement à accorder automatiquement aux investisseurs canadiens les avantages de toute libéralisation ultérieure, et engagement à négocier un accord bilatéral sur la double imposition.
- Création d'une Commission et d'un Secrétariat du libre-échange pour le règlement rapide et efficace des différends.
- Accords parallèles sur l'environnement et le travail pour le développement de la coopération et le renforcement de l'application des normes dans ces deux domaines. Ce sont les premiers accords de cette nature

jamais signés par le gouvernement chilien.

- Régime réglementaire plus sûr pour les exportateurs canadiens de services.
- Élimination réciproque des droits

antidumping dans un délai de six ans au maximum.

- Exemption des industries culturelles et des produits soumis à la gestion de

Voir page III — L'ALECC

Arrangements et dispositions de l'accord

Règles d'origine. Les pays recourent aux règles d'origine pour déterminer si un produit donné est admissible au traitement préférentiel, afin d'empêcher que les produits d'autres pays n'en bénéficient. Bien que celles de l'ALECC s'inspirent de celles de l'ALENA, le Canada et le Chili ont convenu d'assouplir les règles d'origine applicables à certains produits fabriqués, eu égard à la structure et à l'ouverture des deux économies. Dans ces cas-là, les règles d'origine donnent aux manufacturiers canadiens l'accès préférentiel sans qu'ils aient à changer sensiblement leurs fournisseurs actuels de matières premières et de pièces.

Règlement des différends. Les arrangements institutionnels inscrits dans l'ALECC visent à résoudre les problèmes par la prise de décisions en commun et le règlement efficace des différends, les deux pays ayant voix égale à la nouvelle Commission du libre-échange et au nouveau Secrétariat de l'ALE. En cas de différend, l'un ou l'autre pays peut demander des consultations pour le résoudre. Si les consultations échouent, l'une ou l'autre partie peut demander une réunion de la Commission, laquelle est tenue de s'occuper sans délai du différend.

Recours commerciaux et sauvegardes. Le Canada et le Chili sont exemptés de droits antidumping et les exportations canadiennes sont à l'abri de futures mesures antidumping chiliennes. Les dispositions antidumping entrent en vigueur pour chaque produit lorsque le droit de douane correspondant a été éliminé dans les deux pays ou, au plus tard, au bout de six ans. Les deux pays réviseront l'exemption des mesures antidumping au plus tard cinq ans après sa mise en oeuvre.

L'accord inclut aussi un processus formel de consultation pour les cas où un pays crée des circonstances extraordinaires en imposant des mesures à l'importation qui risquent de fausser sensiblement les échanges commerciaux. Des procédures d'urgence (« sauvegardes ») permettent l'imposition de restrictions à la frontière pour protéger temporairement les producteurs nationaux des augmentations soudaines des importations qui risquent de leur nuire sérieusement. Δ

Dans ce numéro

QUE CONTIENT L'ALECC.....	II
LES ACCORDS PARALLÈLES.....	III
LE COMMERCE ET L'INVESTISSEMENT.....	IV
PORTE OUVERTE AU CANADA.....	V-VI
EXEMPLE DE RÉUSSITE.....	VII
INFORMATION.....	VIII

L'Accord de libre-échange Canada-Chili *(Suite de la page II)*

l'offre, et protection intégrale des services sociaux et de santé.

Produits, services et investissement

La disposition la plus importante de l'ALECC est l'élimination immédiate par les deux pays, d'un commun accord, des droits de douane sur la plupart des exportations industrielles clés du Canada vers le Chili.

Les tarifs douaniers sur la plupart des autres produits industriels et primaires seront éliminés par étapes dans un délai maximum de cinq ans. Pour les textiles et les vêtements, une période d'élimination un peu plus longue est prévue, soit six ans pour le Canada et cinq ans pour le Chili. Les droits de douane sur les chaussures seront supprimés en six ans dans les deux pays.

Les exportateurs canadiens de produits agricoles profiteront de l'accès en franchise immédiat pour le blé dur, l'orge, les lentilles, l'apiste des Canaries, les pommes de terre de semence, le malt, la bière, les framboises, le sirop d'érable, les produits à la moutarde, les eaux minérales et divers jus de fruits. L'accès en franchise immédiat s'applique aussi à d'importantes quantités de viande bovine et porcine et d'huile de canola. Les deux pays maintiennent leurs tarifs douaniers hors-quota existants pour les produits laitiers, la volaille et les oeufs.

Sur les produits alimentaires transformés, y compris les pois congelés, les produits de confiserie, la gomme à mâcher, les produits de boulangerie, les pâtes alimentaires, les soupes et les aliments pour animaux familiers, les droits de douane seront éliminés sur cinq ans. Une période d'élimination par étapes plus longue, soit 17 ans, s'applique au blé de meunerie, qui est le produit le plus sensible du Chili. Tous les poissons et les produits à base de poisson bénéficient immédiatement de l'admission en franchise.

Avantages pour les fournisseurs de services

L'ALECC libéralise davantage le commerce des services, donnant ainsi aux fournisseurs de services canadiens

l'assurance qu'ils continueront d'évoluer dans un cadre commercial transparent et objectif. Il empêche le Chili d'adopter toute nouvelle mesure

Voir page VII — L'ALECC

Les accords parallèles mettent l'accent sur la coopération et l'exécution dans les domaines de l'environnement et du travail

Accord canado-chilien de coopération dans le domaine de l'environnement

Par l'Accord canado-chilien de coopération dans le domaine de l'environnement, les deux pays s'engagent à veiller à l'application effective de leur législation environnementale, à unir leurs efforts pour protéger et valoriser l'environnement et à promouvoir le développement durable.

Faisant fond sur les progrès accomplis dans le cadre du Protocole d'entente bilatéral sur la coopération environnementale signé en janvier 1995, le Canada et le Chili ont convenu de renforcer la coopération environnementale. Le Protocole d'entente, qui porte principalement sur le renforcement des capacités, le transfert de technologies, la gestion de l'environnement, l'assistance technique et la coopération internationale, a contribué à accroître les échanges commerciaux entre le Canada et le Chili en ce qui concerne les technologies et services environnementaux et à élaborer des règlements et des lois de portée environnementale.

Un programme annuel d'activités concertées, qui sera élaboré par la Commission canado-chilienne de coopération environnementale, encouragera le Canada et le Chili à travailler main dans la main dans le domaine de l'environnement.

Accord canado-chilien de coopération dans le domaine du travail

Par l'Accord canado-chilien de coopération dans le domaine du travail, les deux pays s'engagent à « améliorer les conditions de travail et le niveau de vie » dans les deux pays et à « protéger, valoriser et faire respecter les droits fondamentaux des travailleurs ».

Par cet accord, les deux pays reconnaissent que la prospérité future passe par la promotion d'une concurrence ouverte et équitable reposant sur une innovation et une productivité accrues, dans le respect des lois et principes qui régissent le travail. Chaque pays s'engage à veiller à l'application effective de sa législation intérieure du travail dans onze domaines, dont les relations de travail, les normes d'emploi ainsi que la santé et la sécurité au travail.

Cet accord dans le domaine du travail crée un nouveau lien institutionnel canado-chilien en établissant la Commission de coopération dans le domaine du travail, qui comprend un Conseil des ministres du Travail, appuyé par un secrétariat national dans chaque pays. La Commission est chargée de régler les problèmes relatifs au travail par la coopération et la consultation.

Un programme de travail coopératif sur des dossiers clés relatifs au travail sera élaboré afin d'encourager les gouvernements, les entreprises et les syndicats à renforcer leur concertation. Δ

Le commerce et l'investissement canado-chiliens : De plus en plus importants

L'économie ouverte du Chili, son système politique stable et la réglementation claire de l'investissement dont dispose le pays ont donné naissance au marché le plus dynamique de l'Amérique latine.

Le Chili affiche la croissance économique la plus rapide de sa région, avec un taux moyen de croissance annuelle atteignant presque 7 p. 100 depuis dix ans. Avec un faible taux de chômage (6,8 %), une inflation en régression (6,2 %) et des salaires en hausse (7 %), le Chili a établi sa réputation de partenaire fiable pour le commerce et l'investissement.

Le Chili a toujours joué un rôle actif sur la scène internationale, cherchant à conclure des accords commerciaux et économiques avec plusieurs pays. Entre 1991 et 1995, il a conclu des ententes commerciales avec le Mexique, le Venezuela, la Colombie et l'Argentine, et signé une entente avec l'Union européenne en juillet de l'année dernière. Membre à part entière du forum de l'APEC (Coopération économique Asie-Pacifique) depuis 1994, le Chili est aussi « membre associé » de l'union douanière du MERCOSUR (Brésil, Argentine, Uruguay et Paraguay).

Les échanges bilatéraux entre le Canada et le Chili ont plus que doublé au cours des cinq dernières années, passant de 357 millions de dollars en 1992 à 760 millions de dollars en 1996. Le Canada a affiché un excédent commercial de 75 millions de dollars. La croissance économique du Chili repose surtout sur les industries primaires telles que les mines, les forêts, l'agriculture et la pêche, mais le commerce est florissant dans tous les domaines, ce qui témoigne de la performance économique exceptionnelle du pays.

Le Chili est toutefois de plus en plus conscient que la croissance a ses limites et qu'il ne peut continuer à épuiser indéfiniment ses ressources naturelles. La notion de développement durable a pris un nouveau sens au Chili, et l'on cherche désormais à protéger l'environnement et à exploiter efficacement les ressources. La nécessité de diversifier les exportations et de moins dépendre des matières premières est aussi devenue évidente. Le Canada a réussi à surmonter ces difficultés par le passé, dans les mêmes secteurs, et il a beaucoup à offrir au Chili en ce qui concerne les technologies relatives aux ressources et la gestion des ressources.

Les investissements canadiens au Chili ont beaucoup augmenté. Ils se chiffrent à plus de 7 milliards de dollars, ce qui fait du Canada le deuxième investisseur étranger en importance au Chili. Les Canadiens ont investi principalement dans les mines, les télécommunications,

les services financiers et la fabrication d'équipement. Le Chili a attiré en 1996 un montant record de 6 milliards de dollars américains d'investissements étrangers et jouit de la cote de crédit A-, la plus haute accordée à un pays d'Amérique latine par les agences d'évaluation du crédit comme Standard and Poor's.

Une longue tradition de coopération

La signature de l'ALECC a été un événement historique dans les relations bilatérales entre le Canada et le Chili. Cependant, les deux pays avaient déjà une longue tradition de coopération. En janvier 1995, le premier ministre Chrétien se rendait au Chili en compagnie de 33 entrepreneurs canadiens qui ont signé avec des partenaires chiliens des contrats et des ententes d'une valeur de plus de 1,7 milliard de dollars.

Plusieurs visites de haut niveau témoignent de la priorité accordée aux relations commerciales entre les deux pays. En 1995, le ministre de l'Agriculture s'est rendu au Chili à la tête d'une délégation commerciale regroupant 30 entreprises et associations et le secrétaire d'État (Sciences, Recherche et Développement) y a mené une mission environnementale réunissant 43 sociétés. L'an dernier, le ministre de l'Environnement de l'époque et actuellement ministre du Commerce international, Sergio Marchi, a accompagné 20 sociétés environnementales qui sont allées au Chili pour participer à des ateliers et faire du réseautage.

Le secteur privé canadien a été lui aussi très actif au Chili. De nombreux accords de coopération sont en place depuis un certain temps, notamment entre l'Association des manufacturiers et exportateurs canadiens et la SOFOFA (son homologue chilien), entre CANMET, d'Énergie, Mines et Ressources Canada, et le CIMM (l'Institut chilien des mines et de la métallurgie) et entre le Centre de foresterie du Pacifique, de Forêts Canada, et l'INFOR (l'Institut chilien de recherche sur la forêt).

Plusieurs nouveaux accords et protocoles d'entente entre le Canada et le Chili ont été signés lors de la visite du Premier ministre, dont un qui portait sur la création d'une Commission binationale permanente Canada-Chili sur les relations politiques, économiques et commerciales et un autre sur l'environnement et les télécommunications. Δ

L'Accord de libre-échange ouvre la porte aux produits et services canadiens

Le Canada jouit déjà d'une excellente réputation au Chili. Il est considéré comme un fournisseur fiable et de haut calibre. Grâce à l'Accord de libre-échange entre le Canada et le Chili, les possibilités de vendre des produits et services canadiens et d'obtenir des contrats de technologie au Chili sont grandement accrues.

Les profils ci-dessous décrivent les retombées probables de l'accord sur certains secteurs industriels ainsi que les débouchés pour les entreprises canadiennes.

Énergie

Les politiques de privatisation et de déréglementation du Chili entreprises à la fin des années 80 ont créé de nombreux débouchés pour les fournisseurs canadiens de produits et de services relatifs à la production d'électricité. Dans le cadre de l'accord, le Chili éliminera immédiatement son tarif douanier de 11 % sur la quasi-totalité des machines et du matériel de production d'électricité y compris les génératrices et les turbines.

Les nouvelles réalités chiliennes créent des débouchés importants pour les fournisseurs canadiens d'équipement et de services de production d'électricité. Ainsi, la demande d'électricité devrait augmenter d'environ 8 % par année au cours des cinq prochaines années. On prévoit la construction de centrales au gaz naturel, de centrales hydro-électriques et de lignes de transport. Il est également prévu de convertir deux centrales au charbon en centrales au gaz naturel et de construire quatre nouvelles centrales thermoélectriques d'ici quinze ans.

L'équipement importé qui est en demande inclut les systèmes hydro-électriques et thermiques de grande capacité et du matériel de transmission. Il existe aussi des besoins dans les domaines du génie-conseil, des services de construction, de la formation et du personnel d'exploitation temporaire.

Les préoccupations environnementales créent un marché pour la

modernisation des anciennes centrales thermiques afin qu'elles utilisent des technologies plus propres. Les entreprises canadiennes qui possèdent des compétences dans ce domaine peuvent participer directement à l'aménagement des nouvelles centrales, mais beaucoup trouveront peut-être que les partenariats avec des entreprises chiliennes constituent un bon tremplin vers d'autres marchés latino-américains.

Le Chili possède des réserves limitées de pétrole et de gaz, et la production intérieure ne représente qu'environ 10 % de la consommation. Le gouvernement est en train de mettre en valeur d'autres sources d'approvisionnement en gaz naturel, et cette source d'énergie devrait répondre à environ 15 % des besoins énergétiques du pays d'ici l'an 2000.

Il existe des débouchés dans les secteurs de l'exploration et de l'exploitation de nouveaux champs de pétrole, ainsi que de l'exportation des produits pétroliers raffinés. Les nouveaux gazoducs destinés à transporter le gaz naturel importé constituent un autre débouché. Les investissements dans le secteur du pétrole brut et du gaz naturel font l'objet de dispositions spéciales dans l'accord. Le Chili se réserve d'assujettir à des concessions ou à des contrats d'exploitation spéciaux les investissements relatifs à l'exploration et à l'exploitation.

Technologies de l'information et télécommunications

La croissance économique rapide du Chili, conjuguée à des politiques qui stimulent le secteur privé et favorisent la concurrence, crée un marché dynamique pour les technologies de

l'information et les télécommunications (TIT). Le Chili vient déjà en tête en Amérique latine en ce qui concerne l'utilisation de systèmes de TIT modernes et une forte croissance est prévue dans ce domaine. À quelques rares exceptions près, les produits de TIT entrent désormais en franchise par suite de l'accord de libre-échange.

Il existe de nombreuses possibilités dans le secteur des systèmes de télécommunications. La Compañía de Telefonos de Chili, fournisseur de services nationaux au Chili, prévoit investir 600 millions de dollars US en 1997 pour installer 300 000 nouvelles lignes téléphoniques, agrandir le réseau téléphonique cellulaire Startel et développer de nouveaux services multimédia. Le marché des services de télécommunications est extrêmement concurrentiel et les prix peu élevés qui en résultent favorisent l'expansion des réseaux et l'essor du marché des services à valeur ajoutée.

La croissance économique rapide stimule aussi l'expansion du marché des ordinateurs, des périphériques et des logiciels employés dans la gestion de l'information, un grand nombre de ces systèmes étant reliés par des relais de télécommunications. Des entreprises étrangères, beaucoup d'entre elles canadiennes, prennent pied rapidement dans les secteurs des mines, des forêts et de l'énergie et d'autres trouvent des clients dans les secteurs de l'assurance, des soins de santé, des services financiers et du tourisme.

Il existe un marché d'environ 30 millions de dollars par année pour les systèmes d'information géographique pouvant être employés dans

Voir page VI — Produits et services

Produits et services canadiens *(Suite de la page V)*

les secteurs des forêts, de l'énergie, des mines, de l'agriculture et des pêches et par les municipalités.

Produits et services environnementaux

L'ALECC créera de nouveaux débouchés pour les entreprises canadiennes qui peuvent fournir les services professionnels dont a besoin le Chili afin d'améliorer les systèmes de gestion environnementale. Ainsi, les efforts déployés par le gouvernement chilien pour mettre en place des normes et des procédures de surveillance créent une importante demande de services spécialisés.

Le Chili a mis en oeuvre en 1994 une nouvelle loi environnementale, qui établissait un cadre général de réglementation coordonnée de l'environnement. Lorsque cette réglementation prendra effet, il y aura une forte demande de produits et services divers visant à évaluer et à régler les problèmes environnementaux. À quelques exceptions près, le Chili ne fabrique pas de matériel de lutte contre la pollution, et les entreprises canadiennes peuvent tirer parti de la solide réputation du Canada dans ce domaine.

La plupart des nouvelles mines exploitées par des sociétés étrangères respectent les normes environnementales des pays développés, ce qui crée un marché pour les systèmes perfectionnés de lutte contre la pollution et les systèmes de recyclage des déchets. L'équipement destiné aux stations de filtration d'eau et d'épuration des eaux usées, ainsi que les usines clés en main constituent aussi un marché prometteur.

Matériel et services de transport

L'importance que le Chili attache depuis peu aux concessions accordées au secteur privé afin qu'il élargisse et modernise l'infrastructure des transports est de bon augure pour les fournisseurs canadiens.

Le développement des installations

chiliennes de transport des voyageurs et des marchandises accuse un retard par rapport à l'essor rapide de l'économie. Depuis cinq ans, le nombre de vols internationaux a augmenté de 133 % tandis que les vols nationaux ont augmenté de 149 %. Les fournisseurs canadiens trouveront de nombreux débouchés au Chili, puisque ce pays cherche à accroître et à améliorer son réseau de transport aérien.

Produits forestiers

Les forêts sont un secteur dynamique de l'économie chilienne, affichant un taux de croissance moyen d'environ 9 % par année depuis 1978.

En vertu de l'accord de libre-échange, les produits forestiers qui sont récoltés et transformés entièrement au Canada ou au Chili sont admissibles aux tarifs préférentiels du fait qu'ils sont « entièrement obtenus » dans la zone de libre-échange.

Le Chili possède plus de 7 millions d'hectares de forêt indigène, mais 90 % de ses produits forestiers proviennent de 2 millions d'hectares de plantations commerciales. Le Chili prévoit porter les superficies plantées de 3,5 à 5 millions d'hectares et y cultiver principalement des espèces à croissance rapide comme l'eucalyptus et le pin de Monterey.

Les compétences canadiennes en foresterie trouveront de nombreuses applications dans la gestion des ressources forestières du Chili puisqu'il existe des besoins de technologies et de services de consultation en sylviculture, en aménagement forestier et en formation. Il existe un potentiel élevé pour le matériel et les services de lutte contre les incendies, les produits de sécurité, les études environnementales et la protection phytosanitaire.

La croissance continue de l'économie chilienne stimule aussi fortement le secteur de la construction, qui a progressé d'environ 10 % en 1996 et créé une demande pour les produits ligneux et les maisons préfabriquées.

Produits agricoles et agro-alimentaires et produits de la pêche

Bien qu'il soit un exportateur net de produits agricoles, le Chili doit importer de nombreux produits alimentaires parce que sa production intérieure est relativement spécialisée.

Le blé (en particulier pour le pain industriel) ainsi que les légumineuses telles que les lentilles, les pois secs et les haricots présentent des débouchés intéressants. Les produits prêts à consommer tels que le jambon et les frites congelées deviennent de plus en plus populaires. Par ailleurs, les consommateurs acceptent davantage d'essayer des produits moins connus tels que les aliments de régime et les aliments de santé, y compris boissons gazeuses, conserves, friandises et jus. Il existe aussi une forte demande de sirop d'érable, de bonbons, de homard congelé et d'autres fruits de mer en provenance du Canada.

Le Chili est en train de moderniser son secteur agricole, créant ainsi un vaste marché pour la technologie agricole et d'autres intrants. Le matériel d'irrigation est particulièrement recherché, par suite d'une récente sécheresse – le gouvernement a affecté 50 millions de dollars américains à des projets d'irrigation en 1997.

Mines, minéraux et métaux

Les compétences du Canada dans le secteur minier sont bien connues au Chili. Cette solide réputation, conjuguée à l'élimination des tarifs douaniers sur les produits miniers et l'équipement minier, créera de grandes possibilités d'accroître les ventes. Les débouchés pour l'équipement sont aussi accrus du fait que le Chili ne fabrique qu'environ 10 % de son équipement minier et que presque tout ce qui est relié à la mise en valeur de nouvelles mines ou à la modernisation de mines existantes est importé. Δ

Bonne prospection au Chili pour une entreprise de géomatique de Halifax

Sachant combien est active l'industrie minière au Chili, l'entreprise Synmap International Limited a entrepris de la prospection dans ce pays, il y a environ trois ans, en participant à Expomin, importante foire de l'industrie minière ayant lieu à Santiago.

La petite entreprise d'experts-conseils en géomatique, établie à Halifax et qui se spécialise en exploration minière, a assisté à la foire avec l'aide fournie dans le cadre du Programme de développement des marchés d'exportation (PDME), lequel est financé par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI).

Les premiers pas vers l'établissement d'un bureau local

« Nous avons été très encouragés par l'intérêt suscité par notre entreprise et par les nombreux rapports établis lors d'Expomin », a affirmé le président de Synmap, Leonard MacKenzie.

« Au cours du voyage, nous avons également établi des rapports initiaux avec les délégués commerciaux à l'ambassade du Canada à Santiago », a ajouté M. MacKenzie.

« Ils ont organisé des rencontres pour nous, nous ont recommandé des hôtels et nous ont fourni les renseignements sur le marché local que ne possède pas initialement une entreprise, en plus de faire certaines présentations. »

Cette aide a abouti, au cours des années, à l'établissement de rapports plus étroits à mesure que Synmap se préparait à ouvrir un bureau à Santiago.

« Le délégué commercial sur place nous a fourni de précieux conseils sur le fonctionnement du milieu des affaires au Chili, a affirmé M. MacKenzie, en nous fournissant une liste d'avocats et de gens d'affaires locaux. »

La participation à Expomin a permis à Synmap de conclure quelques petits marchés et ses activités au Chili n'ont cessé de croître depuis, ce qui a amené l'entreprise à ouvrir un petit bureau à Santiago en mai de l'an dernier.

Synmap a aussi assisté à Canada Expo 96, expérience qu'elle a considérée précieuse même si l'entreprise était déjà implantée au Chili.

« Nous avons établi des rapports avec de nombreuses

entreprises canadiennes se livrant à l'exploitation minière de l'or et du cuivre au Chili. Notre participation a été avantageuse, a déclaré M. MacKenzie, puisque les entreprises ont appris que nous étions présents et que nous avions un bureau, bref c'était une bonne occasion de se faire connaître. »

Un bon endroit pour les affaires

M. MacKenzie est d'avis que le Chili est un bon endroit pour les affaires. L'exploitation minière y est une activité de longue date. Tout y est bien développé. Bien sûr, les affaires paraissent se faire lentement, mais il s'agit essentiellement d'une différence culturelle.

« Il faut donc se montrer patient, conseille-t-il, parce que la façon de faire y est différente de ce qu'elle est au Canada. Nous tenons bien des choses pour acquises, par exemple le respect des échéances, mais, au Chili, les affaires sont beaucoup plus détendues. »

Il est essentiel d'établir des rapports personnels.

« Les rapports personnels sont très importants pour les Chiliens, précise M. MacKenzie, et il faut prendre le temps de connaître ses homologues en affaires. »

Et la langue?

« Vous devez compter dans votre équipe un membre qui parle l'espagnol, conseille M. MacKenzie, (un des membres de notre conseil d'administration est Chilien) ou, chercher à obtenir de l'aide des Chiliens et à établir un partenariat au pays. »

Maintenant qu'est entré en vigueur l'Accord de libre-échange Canada-Chili, M. MacKenzie est confiant que les droits de douane élevés qu'il a eu à payer pour le matériel expédié au Chili, tel que les ordinateurs, seront bientôt éliminés.

Pour de plus amples renseignements sur Synmap, prière de s'adresser à Leonard MacKenzie, président, tél. : (902) 423-5448, fax : (902) 423-7435. Δ

L'Accord de libre-échange Canada-Chili *(Suite de la page III)*

discriminatoire et garantit que le Canada bénéficiera de toute libéralisation ultérieure décidée par le Chili relative au commerce des services.

Les services d'application de la loi, de santé, de sécurité du revenu, de sécurité sociale et de télécommunication de base sont exclus des dispositions sur le traitement national,

et les services aériens non spécialisés et les services financiers demeurent sujets à restriction.

Les dispositions sur l'admission temporaire facilitent l'admission au Chili aux investisseurs et commerçants canadiens ainsi qu'aux personnes mutées à l'intérieur de leur entreprise et aux autres professionnels.

Le traitement national élargit les perspectives d'investissement

L'accord améliore grandement le régime juridique applicable aux investisseurs canadiens au Chili, leur apportant des avantages et des garanties sans précédent, mis à part

Voir page VIII — L'ALECC

Sources d'information sur le Chili et l'ALECC

Il existe une foule de renseignements sur le Chili et l'Accord de libre-échange Canada-Chili, provenant de sources gouvernementales et privées.

L'InfoCentre du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international offre une gamme complète de publications sur le Chili et l'accord, ainsi que des profils et des rapports sectoriels. Communiquez avec l'InfoCentre au tél. : **1-800-267-8376** ou **(613) 944-4000**, télécopieur : **(613) 996-9709**, FaxLink (à partir d'un télécopieur) : **(613) 944-4500**, ou visitez le site Internet à <http://www.dfait-maeci.gc.ca>

Pour des renseignements précis, vous pouvez consulter directement l'un des nombreux sites Web consacrés au Chili, notamment :

- Accord de libre-échange entre le Canada et le Chili (ALECC) :
<http://www.dfait-maeci.gc.ca/FRANCAIS/GEO/lac/cda-chili/menu.htm>
- Accord de coopération dans le domaine de l'environnement :
http://www.ec.gc.ca/naaec-anace/french/canchili/canchilag1_f.htm
- Points saillants de l'Accord de coopération dans le domaine du travail entre le Canada et le Chili :
<http://www.dfait-maeci.gc.ca/FRANCAIS/GEO/lac/ch-labour.htm>

Afin de savoir si vos produits ou services seront touchés par l'ALECC, consultez le site Web du MAECI (<http://www.dfait-maeci.gc.ca>) en vous servant des numéros du Système harmonisé des articles dont vous voulez vérifier le tarif douanier.

La publication intitulée *Le Chili : un partenaire pour l'avenir* contient une longue liste de personnes-ressources au Canada et au Chili, ainsi qu'une foule de renseignements utiles sur les affaires au Chili. On peut se la procurer à un coût minime en en faisant la demande auprès de Prospectus Inc., par téléphone : **1-800-575-1146** ou télécopieur : **(613) 237-7666**. Δ

Renseignements

Au Canada

Direction des relations interaméricaines
et avec l'Amérique du Sud (LSR) - Section du Chili
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
125, promenade Sussex
Ottawa ON K1A 0G2
Tél. : (613) 995-0642
Fax : (613) 943-8806

Ambassade du Chili
50, rue O'Connor, bureau 1413
Ottawa ON K1P 6L2
Tél. : (613) 235-4402
Fax : (613) 235-1176

ProChili
170, rue Bloor ouest, bureau 801
Toronto ON M5S 1T9
Tél. : (416) 924-0176
Fax : (416) 924-2627
Courriel : mkoknic@proChili.org
Internet : www.proChili.org

Au Chili

Ambassade du Canada au Chili
Section commerciale
Casilla 139, Correo 10 (adresse postale)
Santiago, Chili
Tél. : (011-56-2) 362-9660
Fax : (011-56-2) 362-9664
Courriel : stago.td@stago01.x400.gc.ca

L'Accord de libre-échange Canada-Chili (Suite de la page VII)

l'ALENA. Sauf quelques exceptions, les entreprises et les particuliers canadiens qui investissent directement au Chili obtiennent maintenant le traitement national, ce qui signifie qu'ils ont

le droit d'investir aux mêmes conditions que les investisseurs chiliens et sont traités de la même manière. L'accord limite avec précision, par ailleurs, les conditions d'expropria-

tion et assure aux investisseurs des deux pays une indemnisation juste et suffisante en cas d'expropriation. Δ

EUROPE

DATE	EVENT / PLACE	DESCRIPTION
10/12/97 16/12/97	Nexus performance Birmingham Hippodrome Birmingham, U.K.	The Canadian group will perform with the City of Birmingham Symphony Orchestra.
11/12/97 18/01/98	Exhibition of contemporary Canadian art Nordico Museum and Maerz Center in Linz Linz, Austria	The Montreal-based Galerie Eric Devlin, which has established good cooperation with Austrian artists, will bring contemporary Canadian art to Linz.
21/12/97 02/01/98	State Opera Ballet production Laus Deo / Die Puppenfee Vienna State Opera Vienna, Austria	The Canadian conductor Tateo Nakajima (currently working in Romania) will conduct several performances of Laus Deo (music by W.A. Mozart, choreography by Renato Zanella) and Die Puppenfee (by Josef Hassreiter) on 21/12/97 (two performances), 27/12/97, 29/12/97, and 02/01/98.
01/01/98	André-Philippe Gagnon Auditorium du Passage 44 Bruxelles, Belgique	Cet humoriste et imitateur québécois fera ensuite une tournée des principales villes francophones belges.
07/01/98 25/01/98	Cirque du Soleil's Alegria Royal Albert Hall London, U.K.	Cirque du Soleil will perform Alegria from 12/09/97 to 12/10/97 at the Grand Chapiteau at Messegelaende Vienna in Vienna, Austria, from 07/11/97 to mid December at the Grand Châpiteau in Düsseldorf, Germany. The Cirque is receiving standing ovations for its new production Alegria which sold out for all performances both in Munich (where the show premiered) and in Berlin.
22/01/98 01/02/98	Chants Inuit Palais des Beaux-Arts Bruxelles, Belgique	Quatre chanteuses canadiennes de Katajak, accompagnées par des tambourinaires du Groenland effectuent une importante tournée belge qui passera par les villes de Anvers, Gand, Louvain et Arlon. Au cours de leur séjour en Belgique, les artistes Inuit animeront également des stages de chant de gorge et d'artisanat.

ASIE PACIFIQUE

00/09/97	Canadian Education Centre Canadian High Commission Canberra, Australia	Opening of the mini Canadian Education Centre.
00/09/97	Speaking tour of Professor William A.W. Neilson multiple venues Sydney, Brisbane, Melbourne, Australia	Professor William A.W. Neilson, Director, Centre for Asia-Pacific Initiatives, University of Victoria will undertake speaking tour of Australia.
01/09/97 15/10/97	Theatre of Nations, The 27th International Theatre Institute Congress National Theatre Seoul, Republic of Korea	The Montreal theatre troupe Les Deux Mondes will give five performances of a play titled Terre promise/Terra promessa between 17/09/97 and 19/09/97.
11/09/97 24/10/97	Jerry Pethick Installations Show The Further World The Embassy Gallery Tokyo, Japan	This artist from Hornby Island will present an exhibition following up his major retrospective in Saarbrucken in 1994-95. The Further World reflects Pethick's interest in Dürer's study of perspective, the imagery of Hergé and the work of Duchamp.

ASIE PACIFIQUE

DATE	EVENT / PLACE	DESCRIPTION
14/09/97 15/09/97	Junction+ (Violin + Ballet) Bunkamura Orchard Hall Tokyo, Japan	Grahama McKelby of Toronto Dance Theatre, Owen Montague and Robert Glandbeck of Desrosiers Dance Theatre will be the guest dancers of this exceptional event at the prestigious Bunkamura.
15/09/97 06/10/97	The Festival of the Dreaming multiple venues Sydney, Australia	This is the first Olympic Arts Festival of the Sydney 2000 four year cultural program. Canadian participation includes Margo Kane performing <i>Moonlodge</i> at the Sydney Opera House, singer Laura Vinson at the Parramatta Stadium, visual artist Jim Logan and author Kateri Akivenzie-Damm.
26/09/97 00/10/97	'97 World Music Days National Theatre, Seoul Arts Centre, various other performing centres Seoul, Republic of Korea	Robin Minard presents his acoustic sound installation.
29/09/97	Concert du Quatuor Arthur Leblanc The Embassy Theatre Tokyo, Japan	Lancement à l'ambassade pour les impresarios et les critiques de ce jeune ensemble du Nouveau Brunswick qui vient au Japon pour enregistrer un nouveau disque compact et donner deux récitals en banlieu de Tokyo.
00/10/97 00/11/97	Ofra Harnoy Beijing and Guangzhou, China	The celebrated Canadian artist tours China.
00/10/97 00/11/97	Les Ballets Jazz de Montreal Beijing and Shanghai, China	The famous Canadian dance ensemble will perform in different venues in China.
01/10/97 12/10/97	Holly Cole Concert Hiroshima, Fukuoka, Nagoya, Osaka, Tokyo Japan	The Holly Cole Trio starts its 4th tour of Japan at the invitation of Kyodo Tokyo, Japan's biggest pop music organisation.
03/10/97	Australasia/Canada: New Connections Seminar Canadian Consulate General Sydney, Australia	One day seminar organized by the University of Western Sydney and the Centre for Canadian Studies, U.W.S.
05/10/97 25/12/97	Mur-Mur, de DynamO Théâtre 44 villes japonaises, Japan	Spectacle du DynamO Théâtre de Montréal - Japan Tour - qui revient au Japon pour y présenter son spectacle de théâtre acrobatique pendant trois mois du 4/10/97 au 25/12/97.
06/10/97 13/10/97	Yamagata International Documentary Film Festival Yamagata, Japan	Tu as crié LET ME GO de Anne-Claire Poirier in the official competition. This is the latest docu-drama of the famous Canadian director on drug addiction based on the story of Ms. Poirier's daughter.
07/10/97 20/10/97	Nexus in concert Tokyo, Japan	The famous percussion group from Toronto will tour Tokyo, Okinawa, Tottori, Osaka, Sapporo and Yokohama and will interpret works of Takemitsu and Steeve Reich, etc.
13/10/97 19/10/97	Melbourne Writers' Festival multiple venues Melbourne, Australia	Internationally renowned writers' festival. Canadian participants (TBC) are Ronald Wright and Isabel Huggan.
15/10/97	Jill Vickers Book Launch Canadian High Commission Canberra, Australia	Launch of <i>Reinventing Political Science: a Feminist Approach</i> by Professor Jill Vickers, Carleton University, Ottawa.

ASIE PACIFIQUE

DATE	EVENT / PLACE	DESCRIPTION
20/10/97 27/10/97	Waiting for the Parade Geki Shogekijo Tokyo, Japan	John Murrell's work performed in Japanese for the second time after the success of the play in 1995 by Halfmoon Theatre.
22/10/97 24/10/97	Ashley MacIsaac and his band Club Quattro, etc. Tokyo, Osaka, Japan	MacIsaac is reinvited very quickly after his incredible performance with The Chieftains in Japan in June, 1997.
27/10/97 28/10/97	Ikebana Kozanryu Exhibition The Embassy 4F Exhibition Space Tokyo, Japan	Presentation of Canadian Alpine Flowers displayed with 12 works of Canadian ceramist David Atamanchuk.
27/10/97 29/10/97	Steve Barakatt Tour Sun Plaza, etc. Tokyo, Osaka, Yokohama, Japan	The young composer/pianist from Quebec city is making his second national tour with his band at the invitation of the Min'On Concert Association.
29/10/97	Helmut Brauss/Jacques Israelievitch Joint Concert The Embassy Theatre Tokyo, Japan	Presentation of the Brahms Sonatas for Piano and violin in celebration of the 100th anniversary of the composer. The Canadian musicians will also perform at the Musashino Music University on 23/10/97, at the Saitama Nippon Institute of Technology on 24/10/97 and at the Aoshima Concert Hall in Shizuoka on 25/10/97.
30/10/97	Reading/Lecture by Joy Kogawa The Embassy Theatre Tokyo, Japan	The first book of Joy Kogawa, Obasan , will be launched in the Embassy in her new translation in cooperation with the publishers Ochanomizu Shobo . The writer will read extracts of her works and talk on human rights issues.
00/11/97	Australian tour of Rick Scott multiple venues Sydney, Melbourne, Perth, Australia	Inaugural Australian tour of Juno award nominated musician Rick Scott who will do a series of performances and attend Awesome Youth Festival in Perth.
01/11/97 02/12/97	Creating the Mosaic: A Celebration of Canadian Children's Culture Kodomo no shiro in Tokyo Tokyo, Nagoya, Shinan'yo, Izumo, Shimonoseki, Fukuoka, Japan	Children Book exhibition, storytelling, lectures and concert by Children's Choir in several locations, organized by Tama Copithorne of Simon Fraser University.
04/11/97 15/11/97	Famous People Players Sogetsu Hall, Isetopia Tokyo, Mie, Japan	The group from Toronto is making a return visit to Japan less than one year after their very successful performances in Kobe.
05/11/97	Marc Bourdeau & Michel Bellavance Concert The Embassy Theatre Tokyo, Japan	Piano and flute concert to be organized by Tohoku Canada Society in Sendai on 04/11/97 in cooperation with the Embassy. Bellavance will also perform at Tuen Mun Town Hall in Hong Kong on 08/11/97.
07/11/97 05/01/98	Exhibition of David Blackwood Prints The Embassy Gallery Tokyo, Japan	The Embassy will present for the first time in Asia the work of this outstanding printmaker. Curated by Nancy Hazelgrove, Blackwood Gallery.
21/11/97 23/11/97	Hokutopia International Music Festival Hokutopia Hall Tokyo, Japan	La Nef, Ancient Music group from Montreal, discovered by Arion foundation at the last CINARS, will present their interpretation of The Garden of Earthly Delights .

ASIE PACIFIQUE

DATE	EVENT / PLACE	DESCRIPTION
24/11/97 31/12/97	Dorrit Yacoby Art Exhibition Kwang-joo Namdo Cultural Centre and Munhwa Ilbo Hall, Kwang-joo and Seoul, Republic of Korea	Canadian Dorrit Yacoby's art exhibition is organized by the Israeli Embassy and Kumho Cultural Foundation.
13/12/97 22/03/98	Jeff Wall Solo Exhibition Mito Contemporary Art Centre Mito, Japan	This major retrospective of one of the hottest living Canadian visual artist, will be presented at the prestigious Mito Institution designed by architect Isozaki.
14/01/98 26/02/98	William Eakin Photographs Exhibition The Embassy Gallery Tokyo, Japan	This outstanding photographer from Winnipeg is presenting his unique series of works entitled Monuments . This exquisite series of black and white photographs was created using a primitive pinhole camera. Printed in large format on Ilfcolor Deluxe High Gloss print material, Eakin's images of rec room wall trophies are evocative, enigmatic icons.

AFRIQUE / MOYEN ORIENT

16/10/97 21/10/97	Neighbours - Haifa's 13th International Film Festival Mount Carmel Haifa, Israel	Four Canadian films will be shown at the festival -- Kissed by Lynne Stopkevitch, Girls Like Us by Jane C. Wagner and Tina Difeiciantonios, A Life Apart: Hassidim in America by Menachem Daum and Oren Rudavsky, and Licensed to Kill by Arthur Dong.
15/12/97	Edouard Lock and the Batsheva Dance Company Suzanne Dellal Centre Tel Aviv, Israel	Rescheduled visit to Israel of La La La Human Steps choreographer Edouard Lock, who will create a duet for Batsheva dancers.

LES AMÉRIQUES

11/07/97 05/10/97	Jeff Wall Museum of Contemporary Art Los Angeles, U.S.A.	First major retrospective of internationally-renowned Canadian artist Jeff Wall. The exhibition opened in Washington, arrived in Los Angeles for an opening on 13/06/97 and continues until October, then moves on to Art Tower Mito in Japan.
03/08/97 12/10/97	Siqiniq Exhibition Children's Museum of Houston Houston, Texas, U.S.A.	An exhibition of the Canadian Museum of Natural Science about the Inuit people.
05/09/97 04/10/97	Jan Wade: Spirit in the Dark Ispace Gallery Chicago, U.S.A.	Canadian artist Jan Wade will be showcased in a solo exhibition, featuring an installation of her work in three dimensions as well as collage paintings.
11/09/97 30/11/97	Geoffrey James Museum of Contemporary Art San Diego, U.S.A.	Solo exhibition of photographic works by Geoffrey James which focus on the steel border fence, a dominant feature of life along the US/Mexico border.
13/09/97 30/04/98	Uncommon Traits: Re/Locating Asia CEPA Gallery Buffalo, N.Y., U.S.A.	This photography/video project explores the critical and cultural boundaries of the Asian/American and Asian/Canadian experience and its attendant cultural resonances in the artists' country of origin. Asian/Canadian artists featured are Louise Noguchi, Brenda Joy Lem, Ho Tam, Richard Fung and Paul Wong.

LES AMÉRIQUES

DATE	EVENT / PLACE	DESCRIPTION
18/09/97 19/09/97	Janina Fialkowska Orchestra Hall Minneapolis, MN, U.S.A.	The renowned Canadian pianist guest performs with the Minnesota Orchestra. Considered a specialist of works by Szymanowski, Ms. Fialkowska will perform Szymanowski's <i>Symphony No.4</i> .
20/09/97	Detroit Festival for the Arts Wayne State University Stage Detroit, Michigan, U.S.A.	Toronto Tabla Ensemble performs.
24/09/97	'Author! Author!' Series Our Lady of the Elms School Akron, Ohio, U.S.A.	Carol Shields appears at this sellout book & author series.
25/09/97 25/10/97	Pacific Currents Aquarium of the Pacific Long Beach, U.S.A.	Canadian photographer Jason Puddifoot from British Columbia is one of five photographers from Canada, the US and Mexico featured in this exhibition of underwater photographs of the fauna of the west coast from British Columbia to Baja California.
26/09/97	John Porter: Super-8 Film & Performance Xoinx Tea House Chicago, IL, U.S.A.	Chicago filmmakers presents a program of film and performance by Toronto-based experimental filmmaker, John Porter.
26/09/97	Jane Bunnett - All That's Jazz Robert Ferst Center for the Arts at Georgia Tech Atlanta, GA, U.S.A.	Canada's leading jazz soprano saxophonist and flutist opens the Center's 1997-1998 season.
30/09/97 05/10/97	Dancemakers The Joyce Theatre New York, U.S.A.	A Toronto-based company that has earned praise and a large New York following returns to The Joyce Theatre with the U.S. premiere of <i>Les Arbres d'Or</i> .
00/10/97	Le Duo Lyrique Laplante-Duval San Ildefonso Fall International Festival Mexico, Mexico	The duo from Québec will perform at the <i>Generalito</i> with performances of 18th century French songs; at <i>Justo Sierra No. 16/Centro</i> , Mexico and on 07/11/97 in <i>Venezuela</i> at the <i>Festival Internacional de Musica del Hatillo</i> .
00/10/97	A Moral Accounting by Isabel Vincent Consulate General, New York - CanadaRoom New York, U.S.A.	Book launch, reading and interviews by this <i>Globe and Mail</i> journalist.
02/10/97 03/10/97	Margie Gillis Fine Arts Theatre, University of Georgia Athens, GA, U.S.A.	The Montréal dancer offers a masterclass and performance. On 14/11/97 and 15/11/97, the Canadian dancer will perform with <i>Extraordinary Company</i> at the <i>TITAS/McFarlin Auditorium</i> Dallas, Texas.
03/10/97 07/11/97	Ben Heppner in <i>Peter Grimes</i> Lyric Opera of Chicago Chicago, IL, U.S.A.	Canadian tenor Heppner has dazzled audiences throughout the world in his interpretation of the lead role and will now bring Benjamin Britten's complex character to <i>Lyric Opera</i> .
05/10/97 11/10/97	Conferences by Prof. Danielle Routaboule Venezuela	Conferences on <i>Architecture and landscape</i> by this professor from <i>Université de Montréal</i> .
06/10/97 07/10/97	Mairuth Sarsfield Department of English and Canadian Studies Program, Duke University Durham, NC, U.S.A.	Noted Canadian writer will read from her novel <i>No Crystal Stair</i> in context of U.S. book tour by African-Canadian authors. She will be at <i>Morehouse</i> and <i>Spelman Colleges</i> in Atlanta, GA on 08/10/97 and 09/10/97.

LES AMÉRIQUES

DATE	EVENT / PLACE	DESCRIPTION
07/10/97 11/10/97	Elsinor by Robert Lepage Brooklyn Academy of Music New York, U.S.A.	Following on the heels of <i>The Seven Streams of the River Ota</i> , Robert Lepage's <i>Elsinor</i> continues to build this artist's reputation as one of the world's leading theatre directors.
10/10/97 11/10/97	Richard Séguin Krannert Center, University of Illinois at Urbana-Champaign Urbana, IL, U.S.A.	A native of Montreal, this well known singer/composer will present a program of works featuring many of his own songs, which are personal and compassionate.
10/10/97	Oscar Peterson with the Chicago Symphony Orchestra Symphony Center Chicago, IL, U.S.A.	This legendary Canadian jazz pianist will be featured during the three-week series of festivities opening the new Symphony Center.
11/10/97	Ben Heppner in Beethoven's Ninth Symphony with the Chicago Symphony Orchestra Symphony Center Chicago, IL, U.S.A.	One of Canada's most renowned tenors will appear with other soloists in celebration of the opening of the new Symphony Center.
11/10/97	Les Louis boys Church of St. Luke St. Paul, MN, U.S.A.	The St. Boniface, Manitoba musicians will perform with Minnesota singing group les Canadiens errants in a Canadian Thanksgiving concert.
14/10/97 18/10/97	International Symposium on Cut Flowers in the Tropics, Colombia	Conferences by three professors of Guelph University.
14/10/97 19/10/97	Alberta Ballet The Joyce Theatre New York, U.S.A.	One of Canada's four top classical troupes makes their Joyce Theatre debut, New York's premiere dance venue.
15/10/97 19/11/97	NAFTA in the Twenty-first Century: The Impact of Free Trade on the Americas Long Beach, CA, U.S.A.	California State University, Long Beach, will present a series of five seminars dealing with NAFTA as it approaches the 21st Century. Topics include trade, environment, cultural industries, etc.
15/10/97	Master's Program in Canadian and US Studies Universidad Autonomy de Cineole Calycine, Cineole, Mexico	Inauguration of the program by Ambassador Perron.
16/10/97 25/10/97	Second Canadian Rock Marathon Hard Rock Cafe circuit, Tequila Boom, University campuses TBC Mexico, Mexico	Concerts of rock bands from across Canada selected during Canadian Music Week and North by Northeast.
16/10/97 19/10/97	Stone Mountain Highland Games Stone Mountain Park Atlanta, GA, U.S.A.	Four Canadian military bands and an RCMP colour guard will take part in a <i>Salute to Canada</i> at the Stone Mountain Highland Games Military Tattoo.

BRUXELLES ACCUEILLERA LE MILIA 1997

Cette année, la principale foire commerciale dans le domaine du multimédia en Europe, le MILIA, aura lieu à Bruxelles du 26 au 29 novembre 1997. Le MILIA regroupe le "hard" et le "soft" de la production audio-visuelle/multimédia, dans tous les secteurs à l'exception du long-métrage. L'accent est mis en particulier sur l'image numérique et ses applications. Le Canada y participera cette année encore avec un pavillon national mis sur pied en coopération avec Téléfilm, le ministère du Patrimoine canadien, Industrie Canada et des entreprises du secteur privé.

LES AMÉRIQUES

DATE	EVENT / PLACE	DESCRIPTION
17/10/97	Garnet Rogers The Ark Ann Arbor, Michigan, U.S.A.	Canadian acoustic folk singer also performs on 18/10/97 at the Van Andel Museum in Grand Rapids, Michigan, on 19/10/97 at the Cedar Tavern in Cedar, Michigan, on 05/12/97 at Columbus Music Hall in Columbus, Ohio and on 06/12/97 at the Canal Street Tavern in Dayton, Ohio.
17/10/97 23/11/97	Voices from the Canadian Foothills Museum of Fine Arts, Florida State University Tallahassee, FL, U.S.A.	Works of seven Alberta artists are included in this exhibition, organized by University of Lethbridge. On 13/01/98, the exhibition will begin a run at the Appleton Museum of Art in Ocala, FL.
17/10/97 19/10/97	SOFA Exposition Navy Pier Chicago, IL, U.S.A.	SOFA is an annual international exposition focusing primarily on three-dimensional works in all media. Galleries invited to participate from Canada are Montreal - Elena Lee, La Galerie Métiers d'Art, Gallery Suk Kwan, Option Art; Ontario - Donald Ellis Gallery; Prime Gallery; Saskatchewan - Susan Whitney Gallery.
18/10/97	The Tale of Teeka Penn State University University Park, PA, U.S.A.	The Montreal based troupe Les Deux Mondes presents this award winning play.
18/10/97 18/11/97	Alec Dempster Art Exhibit Canadian Embassy (El Atrio) Mexico, Mexico	Woodblock prints and charcoals drawings by Canadian artist.
20/10/97	Carol Shields 92nd Street Y New York, U.S.A.	The mission will host a reception for Carol Shields and Margaret Drabble preceding their reading at the distinguished 92nd Street Y literary series.
24/10/97 26/10/97	Corey Cerovsek Orchestra Hall Detroit, Michigan, U.S.A.	Canadian violinist performs with the Detroit Symphony Orchestra.
25/10/97 27/11/97	Montreal Symphony Orchestra Carnegie Hall New York, U.S.A.	MSO returns to New York with conductor Charles Dutoit.
29/10/97 01/11/97	Kevin McMillan Orchestra Hall Minneapolis, MN, U.S.A.	The Canadian baritone guest performs with the Minnesota Orchestra in its classical subscription series, performing music by Scandinavian composers.
30/10/97 03/11/97	National Museum of the American Indian Film Festival National Museum of the American Indian New York, U.S.A.	Eight Canadian filmmakers will have their works screened at this major indigenous film festival.
30/10/97	Two Pianos, Four Hands Promenade Theatre New York, U.S.A.	This critically-acclaimed, award-winning Canadian theatre production opens in New York.
30/10/97 04/11/97	Louis Lortie Severance Hall Cleveland, Ohio, U.S.A.	World-renowned Canadian pianist performs with the Cleveland Orchestra.

LES AMÉRIQUES

DATE	EVENT / PLACE	DESCRIPTION
31/10/97 01/11/97	Works of Claude Vivier Brooklyn Academy of Music New York, U.S.A.	Brooklyn Philharmonic performs the New York premiere of works by the late Canadian composer, Claude Vivier.
31/10/97 01/11/97	Jon Kimura Parker Orchestra Hall Detroit, Michigan, U.S.A.	Internationally known Canadian pianist performs with the Detroit Symphony Orchestra.
00/11/97	International Festival for Children's Theatre Aguascalientes Mexico, Mexico	Conferences and Workshops will be given by speakers including: Marlena Dolan (Penticton), Irene Watts (Vancouver), Marjorie MacLean (Vancouver) and Denis Foon. Performances will also be given in Mexico city. Participating groups include: Green Thumb with Peacemaker (Vancouver); Carousel Theatre with Icewolf (Vancouver); Théâtre le Clou To the Bone! and Omer Veilleux Productions with L'Histoire de l'oie (Québec).
00/11/97	Second McLuhan and the Digital Age Conference Canadian Embassy (El Atrio) Mexico, Mexico	Speakers from Canada, the United States and Mexico will discuss communication and the new technologies into the new millennium.
00/11/97	Unidentified Human Remains and The True Nature of Love Foro Shakespeare Mexico, Mexico	Mexican director Benjamin Cann directs the Spanish version of Brad Fraser's play.
02/11/97 02/12/97	Victor Klassen Art Exhibit Canadian Embassy (El Atrio) Mexico, Mexico	Canadian artist showcases wood sculptures and artistic furniture.
03/11/97	Chicago Associates of the Stratford Festival Fall Benefit Steppenwolf Theatre Chicago, IL, U.S.A.	This annual event raises funds to support the training of two young U.S. actors with the Stratford Festival. This year's benefit features Stratford actor, Colin Fox, in a production entitled Guthrie on Guthrie.
03/11/97 07/11/97	Conferences for the Special Diploma on Canadian Theatre (part 2) Canadian Embassy (El Atrio) Mexico, Mexico	A series of conferences by Mexican and Canadian playwrights exploring their interests in each other's plays.
05/11/97	Western Canadian Jazz Consulate General, New York - Canada Room New York, U.S.A.	Performance and reception for visiting Canadian jazz performers.
09/11/97	Organ recital by Christiaan Teeuwesen Slee Hall, University at Buffalo Amherst, NY, U.S.A.	Part of Slee Concert Hall's 1997-1998 Organ Recital Series. Mr. Teeuwesen teaches at Redeemer, College in Anacaster, Ontario and is an organist at Centenary United Church in Hamilton, Ontario.
09/11/97	David Staines at 1997 Illinois Humanities Festival Loyola University Chicago, IL, U.S.A.	This annual festival brings together prestigious leaders from many cultural disciplines in a unique sharing of ideas and performances. The 1997 festival will explore the theme of Work and Play. Dr. Staines, Dean of Arts at the University of Ottawa, is a recognized expert in the field of contemporary Canadian literature.

LES AMÉRIQUES

DATE	EVENT / PLACE	DESCRIPTION
10/11/97	Cirque du Soleil Rice University Houston, Texas, U.S.A.	The famous Canadian troupe arrives in Houston. They will perform from 30/09/97 to 19/10/97 at Union Station grounds in Denver, CO, as a continuation of the 1997 USA tour of Quidam . 26 performances are scheduled for Cirque's debut in the Rocky Mountain region of the U.S.
11/11/97 24/11/97	Anagnoson & Kinton Eleven sites in MN, IA, WI and SD, U.S.A.	A concert tour by Toronto duo pianists. This marks the second such tour in these states by the artists who also perform often with orchestras and are on the faculty of the Royal Conservatory of Music in Toronto.
13/11/97	Book launch of <i>My Mother Was Right</i> Bankers Club Cincinnati, Ohio, U.S.A.	Celebration of publication by Virginia Watson-Rouslin and Dr. Barbara McFarland.
14/11/97 16/11/97	Nexus DeVos Hall Grand Rapids, Michigan, U.S.A.	Canadian percussion ensemble performs with the Grand Rapids Symphony.
15/11/97	Christina Petrowska Carnegie Mellon University Pittsburgh, PA, U.S.A.	This Ottawa born internationally acclaimed pianist will perform The Friendship by Canadian composer Srul Irving Glick.
15/11/97 16/11/97	Michael Donovan Chadron State College Chadron, NE, U.S.A.	As artist-in-residence, the Canadian baritone will perform a public recital.
15/11/97	Tafelmusik Baroque Orchestra Ryman Auditorium Nashville, TN, U.S.A.	Internationally acclaimed Canadian period orchestra will perform in Music City, U.S.A. The renowned group directed by Jeanne Lamon will follow on 05/11/97 at Hancher Auditorium in Iowa City, IA, where it will perform in the University of Iowa's annual music series, then on with a program of Purcell, Back, Vivaldi, and Handel at the Symphony Center in Chicago, IL, on 23/11/97.
19/11/97 23/11/97	Association for Canadian Studies in the United States (ACSUS) Biennial Conference Marriott City Center Minneapolis, MN, U.S.A.	The scholarly biennial conference of Canadianists will have a Prairies/Plains subtext for its first meeting ever in this region of the U.S.
21/11/97 22/11/97	Scott St. John DeVos Hall Grand Rapids, Michigan, U.S.A.	Violinist from Canada performs with the Grand Rapids Symphony.
24/11/97 28/11/97	Canadian Film Showcase venue to be confirmed Mexico, Mexico	Presentation of the latest in Canadian theatrical film productions.
00/12/97	Nancy Pearce Art Exhibit Canadian Embassy (El Atrio) Mexico, Mexico	Canadian artist exhibits glass sculptures.
00/12/97	Ragtime Ford Centre for the Performing Arts - Livent New York, U.S.A.	Garth Drabinsky's runaway hit opens on Broadway.

LES AMÉRIQUES

DATE	EVENT / PLACE	DESCRIPTION
01/12/97 02/12/97	Yakuda University at Buffalo's Center for the Arts Amherst, NY, U.S.A.	Taiko Drumming, this Toronto based ensemble is continually striving to create new and interesting works by applying their traditional roots of drumming to other musical and cultural styles. This performance is part of the 1997-98 Arts in Education Institution of Western New York, Inc.
08/12/97	Detroit Film Theatre Detroit Institute of Arts Detroit, Michigan, U.S.A.	Genie award-winning documentary Project Grizzly will be screened.
10/12/97 14/12/97	Les Grands Ballets Canadiens Dance St. Louis at the Fox Theatre St. Louis, MO, , U.S.A.	The Company has been invited to participate in Nutcracker at the Fox with the St. Louis Symphony Orchestra, an annual holiday event which draws more than 20,000 people.
12/12/97 12/13/97	James Ehnes Ordway Music Theater St. Paul, MN, U.S.A.	The Canadian violinist guest performs with the St. Paul Chamber Orchestra.
13/12/97	Quartetto Gelato Playhouse, Tampa Bay Performing Arts Center Tampa, FL, U.S.A.	The Canadian quartet was so popular last season that it returns in a special Yuletide concert. They will also perform on 22/11/97 at the Dallas Museum of Art and at TITAS/McFarlin Auditorium in Dallas, Texas, at Spivey Hall, Clayton College and State University in Atlanta, GA on 19/12/97 and at the State University of New York at Oswego, NY on 02/12/97. The quartet returns to the New York area and the Metropolitan Museum of Art for a pre-Christmas family concert on 23/12/97.
14/12/97 19/12/97	Third Canadian Rock Marathon Hard Rock Cafe circuit, Tequila Boom, University campuses TBC Mexico, Mexico	Concerts of rock bands from across Canada selected during Canadian Music Week and North by Northeast.
20/12/97	Canada-Mexico Rock Showcase venue to be confirmed Mexico, Mexico	Participating bands of the third Canadian rock marathon will perform together with some of Mexico's best rock bands.
27/12/97	The Canadian Brass New York Philharmonic - Avery Fisher Hall New York, U.S.A.	The Canadian Brass join members of the New York Philharmonic Brass section for a holiday concert.
14/01/98 17/01/98	20th Annual Showcase of Performing Arts for Young People North Shore Center for the Performing Arts Skokie, IL, U.S.A.	This annual showcase features multiple Canadian performing groups which market to presenters of arts for young people, resulting in bookings for these groups from organizations throughout the United States.

TOUT SE PASSE EN DEDANS POUR GINETTE LAURIN

La première mondiale de la nouvelle chorégraphie de Ginette Laurin, *En Dedans*, le 7 août dernier a beaucoup impressionné son auditoire de Munich. Cette production originale de Mme Laurin, directrice de la troupe O'Vertigo, a été exécutée par quatre danseurs allemands et un danseur d'O'Vertigo. Le quotidien national *Süddeutsche Zeitung* a publié, le jour de la première, un article de trois colonnes consacré au spectacle, faisant s'envoler comme des petits pains les billets pour la première représentation. Ce succès est documenté dans le compte rendu enthousiaste de l'un des principaux critiques de ballet de l'Allemagne et publié dans l'édition du week-end du *Süddeutsche Zeitung*.

CALENDRIER DE LA PARTICIPATION CANADIENNE
À DES ÉVÉNEMENTS COMMERCIAUX

DATE	EVENT / PLACE	DESCRIPTION
26/09/97 28/09/97	Klassik.Komm Messehallen Hamburg, Germany	Canadian companies will promote Canadian classic music, musicians and record producers at a Canada stand.
04/11/97 11/11/97	Foire internationale du livre et du matériel didactique CICES-Dakar Dakar, Sénégal	Exposition, conférence, table ronde, vente, et dédicace d'ouvrages.
09/11/97 13/11/97	A Taste of Canada Sheraton Hotel Tel Aviv, Israel	A trade event aimed at promoting tourism to Canada, which will also highlight Canadian cuisine and culture. The event will include participation by Canadian musicians, artists and craftsmen.
25/09/97 27/09/97	Upper Midwest Booksellers Association (UMBA) annual tradeshow Hyatt Regency Hotel Minneapolis, MN, U.S.A.	Canadian books will be promoted by The Association of Manitoba Book Publishers (AMBP) and other exhibitors at this nine-state regional tradeshow. Prize-winning Canadian writer Carol Shields will be a featured speaker at the trade show's hospitality functions.
15/11/97 23/11/97	International Children's Book Fair Centro Nacional de Las Artes Mexico, Mexico	Canadian stand featuring audiovisual material, Canadian literature and publications, and workshops on children's books.
17/11/97 19/11/97	ABAV-Tourism Trade Show Rio de Janeiro, Brazil	Another large Canadian participation is expected in Latin America's largest tourism trade show.
24/11/97 28/11/97	Canadian Film Showcase venue to be confirmed Mexico, Mexico	Presentation of the latest in Canadian theatrical film productions.

EXPRESSÉMENT POÉTIQUE

Durant les mois de juillet et d'août 1997, les murs du réseau ferroviaire express de la région de Dublin affichaient des poèmes de sept écrivains canadiens. *Stefan*, un poème de P.K. Page, a ouvert le bal à la station Pearse, le jour de la Fête du Canada. C'est la première fois que Poetry in Motion, programme du réseau ferroviaire fondé voilà dix ans, met en valeur les lettres canadiennes en présentant des poèmes des écrivains francophones et anglophones du Canada. Les oeuvres en vedette comprenaient *Bearbug* de Michael Ondaatje, *As the Mist Leaves No Scar* de Leonard Cohen, ainsi que la traduction anglaise de *Neige* d'Anne Hébert et de *Nocturne* de Rina Lasnier. Impressionnée par les poèmes, une professeure d'anglais de Stockholm en a demandé des copies pour les utiliser dans ses cours. Mais les poèmes ne sont pas confinés au réseau ferroviaire express puisque les affiches ont par la suite été diffusées aux hôpitaux, aux prisons et aux écoles des quatre coins de l'Irlande, bref, partout où elles sont susceptibles d'attirer le regard.

Stefan

Stefan
aged 11

looked at the baby and said
When he thinks it must be pure thought
because he hasn't any words yet
and we
proud parents
admiring friends
who had looked at the baby
looked at the baby again.

P. K. Page



PRIX « CASTOR » DE CRÉATIVITÉ



Le Prix Castor de Créativité de la septième édition de l'Attaché culturel est décerné à **Orietta Doucet-Meugnier**, chef du service des relations universitaires à l'ambassade du Canada à Paris. Madame Doucet-Meugnier effectue une gestion hors pair des programmes de promotion des études canadiennes depuis vingt ans, et nous désirons souligner sa contribution. Madame Doucet-Meugnier a su inspirer à la communauté canadienne française, notamment l'Association française pour les études canadiennes (AFEC), le goût de l'aventure qui a nourri l'expansion remarquable des activités de l'AFEC. Et dernièrement, du côté commercial, elle a mené à bien le projet majeur que fut l'organisation d'activités appuyant les efforts d'exportations des produits et techniques canadiens de l'enseignement des langues dans le cadre du Salon Expolangues, dont le Canada était l'hôte. Félicitations!

ÉCHANGE PROLIFIQUE ENTRE METZ ET MONTRÉAL

L'association ADÉ2M (Développement des échanges entre Metz et Montréal) inaugurerait les 16 et 17 avril dernier à Metz en Lorraine une exposition sur l'Art amérindien et inuit. L'exposition était présentée dans les locaux de la Fondation Art et Nature dont la vocation est de participer à la protection de la nature en soutenant des projets sur le thème de l'environnement. La collection inuit comprend des sculptures en stéatite, des bijoux, des gravures, des peintures et une collection représentant la culture et le mode de vie amérindien du Nord du Québec constituée d'objets tels qu'un tipi, un canot, un tambour, des pipes et des bijoux. Cet événement a permis de rencontrer des hauts responsables de la région de Lorraine, désireux de développer plus de contacts avec le Canada.

LES MEXICAINS S'INTÉRESSENT À LA MUSIQUE ROCK CANADIENNE

En mars, des acheteurs mexicains sont venus à Toronto pendant la Semaine canadienne de la musique (CMW) pour rencontrer et écouter plus de 40 groupes rock canadiens, une douzaine de grandes compagnies de disques indépendantes et des organisations médiatiques. **Jorge Mondragor**, directeur des spectacles pour la chaîne Hard Rock Café au Mexique et **Pablo Torres**, producteur pour Multivision, réseau mexicain de télévision par câble et satellite, ont été impressionnés et motivés par leurs découvertes. Ils se sont engagés à collaborer avec l'ambassade du Canada au Mexique pour produire et faire passer à l'antenne davantage de spectacles présentant de la musique et un contenu canadiens, au Mexique, ainsi que pour inviter des orchestres du Canada et vendre des disques compacts canadiens dans ce pays. Une deuxième mission mexicaine a assisté au Festival-conférence North by Northeast (NXNE), qui a eu lieu à Toronto du 12 au 15 juin. Ce festival met en scène les meilleurs talents dans le domaine de la nouvelle musique rock canadienne. L'ambassade du Canada au Mexique va organiser, cette année, deux marathons de rock canadien et quatre autres en 1998. Un certain nombre d'orchestres qui se sont produits à la CMW et au NXNE ont déjà été invités par l'ambassade à participer à ces marathons.

Une entreprise de matériel de sécurité d'Ottawa trouve un marché sûr en Inde

Produit de qualité et représentant qualifié ne sont que quelques-uns des éléments clés qui ont contribué au succès de la firme MED-ENG Systems Inc. d'Ottawa sur le marché de l'Inde durant les dix dernières années.

MED-ENG conçoit et fabrique du matériel et des vêtements de protection parmi les plus perfectionnés pour les opérations de désamorçage d'engins explosifs. Ses produits sont actuellement utilisés par des forces policières et des organismes militaires dans plus d'une centaine de pays et territoires à travers le monde.

« Dans une situation où l'on risque la mort, explique Richard L'Abbé, président de MED-ENG, l'utilisation d'équipements de qualité inférieure peut avoir des conséquences fatales. Nos produits sont le fruit d'années de recherches intensives. » Vous voulez savoir quels facteurs ont contribué au succès de MED-ENG sur le marché indien?

La représentation est capitale

Le marché de l'Inde a été au cœur du développement de la présence de la firme en Asie. Pour réussir en Inde, selon M. L'Abbé, il faut être persévérant, conséquent, - et faire une utilisation judicieuse des ressources comme le Service canadien des délégués commerciaux.

MED-ENG s'est mis à l'affût du marché de l'Inde en 1987 et, avec l'aide du haut-commissariat du Canada dans ce pays, a commencé à chercher un courtier qualifié pour représenter ses produits auprès des utilisateurs gouvernementaux.

M. L'Abbé estime que le choix d'un bon représentant est essentiel à la réussite de toute entreprise en Inde, et recommande aux firmes d'être très exigeantes dans leurs critères de sélection.

« Surtout si vous en êtes à votre première expérience dans ce pays, indique-

t-il, essayez de savoir si le représentant a été recommandé par le haut commissariat du Canada.

« Dans un pays comme l'Inde, poursuit-il, où les rapports personnels sont importants lorsqu'il s'agit de lier des relations d'affaires, un représentant doit avoir d'excellentes références, ainsi que de l'entregent. »

Le représentant de MED-ENG en Inde aujourd'hui est le même que celui que l'entreprise avait trouvé avec l'aide du délégué commercial en 1987. Par l'entremise de ce représentant, MED-ENG a lié des relations solides avec tous les principaux organismes s'occupant directement de manipulation et de destruction d'engins explosifs.

M. L'Abbé en revient à la nécessité d'être « conséquent ». « Lorsque vous avez un bon représentant, soutenez ses initiatives personnelles ou celles de la firme. Mettez le représentant en rapport direct avec le haut-commissariat du Canada. Augmentez votre présence sur le marché en faisant en sorte que les uns et les autres se connaissent davantage et en créant des conditions favorables à une étroite collaboration. »

Des échanges libéralisés

M. L'Abbé trouve que le marché de l'Inde a beaucoup évolué au cours des deux dernières années depuis la libéralisation des échanges.

« On y voit apparaître un torrent de nouveaux produits, indique-t-il, parce que l'on tarifie plus au même niveau que par le passé. Il s'agit là d'une occasion remarquable pour un grand nombre d'entre nous qui essaient de s'implanter sur ces marchés. »

« Avec pour conséquence, précise-t-il, qu'il est beaucoup plus facile de faire des affaires en Inde que cela ne l'était il y a dix ans. »

C'est grâce aux ventes réalisées en Inde que MED-ENG a pu devenir une importante entreprise exportatrice. L'entreprise a d'ailleurs reçu deux Prix d'excellence à l'exportation canadienne du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international pour ses réalisations à ce chapitre. Depuis qu'elle a commencé à exporter vers l'Inde, l'entreprise est passé de 11 à 50 employés et prévoit d'accroître ses ventes de 50 % l'an prochain.

Les visites du marché

Le président L'Abbé s'est consacré entièrement à ce marché asiatique. Il se fait comme devoir que le personnel cadre de MED-ENG rende visite au représentant de l'entreprise en Inde deux fois l'an, ce qui représente 20 visites au cours des 10 dernières années - et beaucoup de dépenses de marketing.

« Mais ce ne sont pas des dépenses inutiles. L'Inde est un excellent marché - beaucoup plus facile que la Chine - et possède une infrastructure beaucoup mieux développée », exlique-t-il.

Est-ce un bon ce marché? À l'automne 1997, M. L'Abbé a l'intention de se rendre de nouveau en Inde - cette fois-ci pour y conclure le plus important contrat des 15 années d'histoire de son entreprise.

Pour de plus amples renseignements sur cette firme qui doit 95 % de ses revenus aux exportations, communiquer avec le président, M. Richard L'Abbé, tél. : (613) 739-9646, fax : (613) 739-4536.

CCE d'Athènes : Une nouvelle façon de commercialiser les services d'éducation canadiens

Le 19 juin 1997, le Centre de ressources en éducation (CRE) a été officiellement inauguré par l'ambassadeur Derek Fraser à l'ambassade du Canada à Athènes.

Représentant une nouvelle façon d'aborder la commercialisation des services d'éducation post-secondaire canadiens, le projet du CRE pourrait devenir un modèle pour d'autres activités du genre dans d'autres missions du Canada à l'étranger.

Le concept de base du CRE s'inspire de celui des Centres canadiens de l'enseignement (CCE) établis en Asie-Pacifique. Toutefois, contrairement aux CCE, le CRE ne fonctionne pas par « abonnement ». Il fait plutôt la promotion des études au Canada au nom de l'ensemble des universités et collèges canadiens.

Situé à l'ambassade, le CRE est ouvert au public trois jours par semaine. Les étudiants, les parents et les éducateurs qui s'y rendent, trouveront à leur disposition une bibliothèque de documentation comprenant une multitude de documents imprimés (p. ex., calendriers, brochures et formulaires d'inscription) et un ordinateur donnant accès à Internet. Grâce au nouveau CD-ROM « Étudier au Canada! », les étudiants peuvent « visiter » de façon interactive des campus et des établissements de toutes les provinces au pays. Cette présentation multimédia de 91 établissements d'enseignement offre divers produits pratiques dont des formulaires d'inscription en direct et des lettres pré-adressées modèles qu'on peut envoyer directement à un établissement canadien en cliquant sur la souris.

Le CCE compte une seule employée, M^{me} Kathy Angelopoulou, qui a la double nationalité canadienne et grecque. Mme Angelopoulou voit aux activités quotidiennes, ce qui comprend se tenir au courant des tendances locales dans le domaine de la commercialisation des services d'éducation, en plus d'organiser des

et du Conseil des ministres de l'Éducation Canada (CMEC). Elle a aussi rencontré des recteurs d'université, des agents de liaison internationale et des représentants de syndicats d'étudiants grecs pour leur expliquer les objectifs et les activités du CRE.

En plus de nouer des relations durables avec les établissements d'enseignement post-secondaire canadiens, le CRE prévoit jouer un rôle de liaison important entre les établissements d'enseignement canadiens et grecs en explorant les possibilités d'échanges et de recherches qui se présentent. Dans l'immédiat, le principal objectif du CRE consistera à se faire une réputation de source canadienne dynamique de renseignements dans un marché grandissant et difficile. L'an passé, plus de 35 000 étudiants grecs ont étudié à l'étranger.

Pour plus de renseignements sur le Centre de ressources en éducation, communiquer avec M^{me} Kathy

Angelopoulou, agent de commercialisation des services d'éducation, ambassade du Canada, Athènes, tél. : (011-30-1) 725-4011, fax : (011-30-1) 725-3994.



L'ambassadeur Fraser coupant le ruban en compagnie de Kathy Angelopoulou et de David Lysne, Directeur adjoint, Direction des relations internationales avec les institutions d'enseignement, MAECI.

activités de vulgarisation (foires sur l'éducation, etc.), de faire des présentations dans des écoles secondaires et post-secondaires internationales et publiques et d'aider les étudiants grecs à demander des permis de séjour pour étudiant. En mars, elle a fait une brève tournée de familiarisation auprès de 11 établissements d'enseignement post-secondaire canadiens et rencontré des représentants de l'Association des universités et collèges du Canada (AUCC), de l'Association des collèges communautaires du Canada (ACCC)

CanadExport EN DIRECT

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/news/newsletr/canex>

Solutions canadiennes novatrices en vedette au COMDEX d'automne

Le COMDEX d'automne est incontournable pour les entreprises canadiennes de technologie de l'information — mais bon nombre des meilleurs stands d'exposition ont déjà été vendus. Heureusement, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) offre la chance aux entreprises canadiennes d'être présentes au pavillon du Canada.

On prévoit la participation de plus de 75 entreprises canadiennes au salon professionnel COMDEX d'automne qui se tiendra du 17 au 21 novembre 1997. Présenté chaque année à Las Vegas, au Nevada, le COMDEX est, selon l'organisateur de l'événement COMDEX SOFTBANK, « le marché de la technologie de l'information le plus important au monde ».

Des succès à répétition au COMDEX

Les chiffres parlent d'eux-mêmes : plus de 200 000 revendeurs, professionnels et décideurs d'entreprise disposant d'un pouvoir d'achat de plus de 125 milliards de dollars assistent à cet événement. L'an dernier, quelque 100 000 visiteurs ont acheté ou ont envisagé d'acheter des produits présentés à l'exposition.

Les États-Unis représentent le marché à l'exportation le plus important du Canada, en particulier pour le secteur de la technologie de l'information (TI). Le COMDEX d'automne constitue depuis longtemps une cible de choix pour les efforts de promotion commerciale.

Le secteur canadien de la TI a connu un grand succès au COMDEX au cours des 17 dernières années, alors que de nombreuses entreprises ont quitté le stand du Canada pour occuper le leur. Une étude portant sur huit entreprises présentes au COMDEX d'automne de 1996 a démontré qu'elles ont tiré profit de la nomination de représentants et de distributeurs, et qu'elles s'attendent à voir leurs revenus des ventes sur place augmenter de 17 millions de dollars dans l'année qui suit le salon.

Une foule d'avantages au pavillon du Canada

La présence de longue date du gouvernement du Canada au COMDEX assure aux participants une excellente visibilité au pavillon canadien et dans l'ensemble du salon lui-même. Le pavillon du Canada occupe l'emplacement n° S3034 de l'aire centrale du Sands Expo and Convention Center, à proximité de trois grandes allées, des entrées principales et d'un certain nombre d'exposants internationaux de renom.

On pourra voir au pavillon du Canada environ 20 entreprises du secteur de la TI qui exposeront du matériel et des logiciels ainsi que toute une gamme de nouveaux produits novateurs. De 15 à 20 entreprises spécialisées dans le multimédia exposeront également au pavillon canadien dans le cadre de la mission commerciale des nouveaux exportateurs « Café multimédia » (NEEF Plus).

Le COMDEX constitue une excellente occasion pour les entreprises canadiennes désireuses de se lancer sur le marché américain. En exposant au pavillon du Canada ou en participant à la mission commerciale Café multimédia, elles sont en mesure de concentrer leurs efforts sur l'élaboration de stratégies de vente et d'exploitation de nouveaux débouchés.

Le coût pour un forfait clé en main de 100 pieds carrés est de 12 500 \$. L'aménagement du stand comprend le système d'éclairage, le tapis, un comptoir d'accueil, un panneau portant le nom de l'entreprise, un panneau explicatif et une prise de courant de 15 ampères. Les services comprennent l'érection et le démontage du stand, son entretien quotidien et la présence d'une équipe de soutien professionnelle sur place. Tout ce que vous avez à faire, c'est d'être là et de faire des affaires.

Qui plus est, la Direction de l'expansion des affaires aux É.-U. du MAECI offre une occasion d'affaires exceptionnelle aux entreprises canadiennes de multimédia par l'entremise du programme NEEF Plus. Celui-ci offre aux PME déjà engagées dans le domaine de l'exportation les connaissances, la visibilité, les sources d'information et la motivation nécessaires pour qu'elles puissent étendre leurs marchés aux États-Unis.

Outre le programme de formation, quatre entreprises se partageront un module d'exposition dans une zone de 100 pieds carrés. Le coût de cet emplacement est de 3 000 \$, auxquels s'ajoutent les frais de participation non remboursables à la mission commerciale NEEF Plus de 75,00 \$ US par personne, par entreprise. Aucune option ne couvre les frais d'hébergement, les billets d'avion ainsi que les frais d'expédition et de transport des marchandises des participants.

Comparez maintenant le coût de ces options à ceux que vous devriez assumer pour retenir vous-même un emplacement au COMDEX, même très ordinaire. N'oubliez pas d'y ajouter les coûts additionnels que représentent l'installation de votre stand, l'achat de matériel d'exposition, l'embauche et la supervision de personnel syndiqué affecté au montage du stand et la gestion de tous les autres aspects que comporte un tel événement.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Susan Faragher, Kadoke Exhibition Services, au (613) 241-4088, ou Pat Fera, MAECI, Direction de l'expansion des affaires aux États-Unis, au (613) 944-9475.

1997 : Batimat fait peau neuve

PARIS, FRANCE — La 21e édition de Batimat, qui se déroulera du 3 au 8 novembre 1997, attirera les principaux acteurs de l'industrie du bâtiment de tous les coins du monde.

Quelque 600 000 dirigeants, fonctionnaires, experts, architectes, urbanistes, acheteurs et commerçants de tous les corps de métiers se réuniront à Batimat, seul salon professionnel touchant tous les aspects de l'industrie du bâtiment.

En 1997, Batimat aura un nouveau look, articulant quatre grands thèmes : l'internationalisation du commerce, la segmentation croissante des marchés, les innovations technologiques majeures et la rénovation. Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international y érigera un pavillon canadien.

Avec 4 000 exposants et une aire d'exposition de plus de 335 000 m²,

Batimat est à la fois une vitrine de l'innovation et des technologies futures et un carrefour international des fournisseurs et des acheteurs.

Les entreprises désireuses d'exposer au pavillon du Canada ou d'y assurer une présence individuelle sont priées de communiquer avec Rosemary Ojalvo, tél. : 762-3678, fax : (514) 879-8991.

Salon international du meuble de Tokyo, 1997

TOKYO, JAPON — Industrie Canada, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et l'ambassade du Canada à Tokyo, partageront cette année un stand au salon international du meuble de Tokyo (International Furniture Fair in Tokyo - IFFT) qui aura lieu du 26 au 29 novembre 1997, le plus grand de son genre en Asie.

Le Japon importe de plus en plus de meubles, et les exportations canadiennes de meubles vers ce pays ont augmenté sensiblement ces dernières années. Les possibilités de croissance sont toutefois encore très grandes. Le gouvernement japonais a déterminé que le logement était un secteur de plus en plus important. Étant donné le manque d'espace, le Japon met l'accent sur l'amélioration des logements actuels et de leur contenu. En outre, la tendance récente, qui favorise les styles occidentaux pour la conception des maisons, fait progresser la demande de meubles correspondant à ces styles. Cette tendance représente un excellent débouché pour les fabricants canadiens. L'IFFT, qui devrait accueillir plus de 40 000 visiteurs, est la clé de ce marché prometteur.

Les entreprises canadiennes qui participent à l'IFFT s'intéresseront aussi au salon du meuble canadien, qui doit avoir lieu à Osaka, quelques jours avant l'IFFT. En visitant les deux salons, les exportateurs de meubles canadiens pourront, en faisant un seul voyage, connaître les

deux principaux marchés du Japon.

Pour plus de renseignements sur l'un ou l'autre salon, communiquer avec la Direction du Japon du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, au numéro de fax suivant : (613) 943-8286.

Cairo 97 Telecomp : Promouvoir les occasions d'affaires au Moyen-Orient

CAIRE, ÉGYPTE — Présentée du 4 au 7 décembre prochains, l'expo-conférence d'envergure internationale Cairo 97 Telecomp porte sur les technologies de l'information, des télécommunications, des satellites et de la radiodiffusion. Ayant pour thème les communications comme moyen de rapprochement des pays du Moyen-Orient, cet événement vise à promouvoir les occasions d'affaires dans ces domaines partout en Égypte et au Moyen-Orient.

Coordonnée en Allemagne par Fairtrade, organisme réputé pour la qualité de ses expositions, Cairo 97 Telecomp est parrainée par le Cabinet du Premier ministre d'Égypte, le ministère égyptien des Transports, Egypt Telecom (organisme égyptien responsable des télécommunications) et Etisalat (société de télécommunications des Émirats).

Les personnes intéressées à participer ou à assister à Cairo 97 Telecomp peuvent obtenir de plus amples renseignements en communiquant avec Joseph Tadros, agent commercial, ambassade du Canada au Caire, fax : (202) 354-7659, ou Osama Kamal, directeur général, Fairtrade Egypt, fax : (202) 417-1371.

Côte d'Ivoire: ICI 97 & SARA '97

ABIDJAN, CÔTE D'IVOIRE — Dans son effort de soutenir la relance économique amorcée en 1994, l'État ivoirien appuie un ambitieux programme d'investissements en infrastructures publiques et favorise les investissements privés dans les secteurs porteurs de l'économie.

Sous l'égide du Premier ministre, le forum Investir en Côte d'Ivoire 1997 (ICI 97), qui en est à sa deuxième édition, se déroulera à Abidjan du 25 au 28 novembre 1997. Le forum mettra un accent particulier sur la transformation des matières premières et devra enregistrer la participation de plusieurs opérateurs économiques des pays membres de l'Union Économique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA).

Pour plus de renseignements sur Investir en Côte d'Ivoire 1997, communiquer avec M. Jean-Claude Kouassi, Directeur Général, Centre de Promotion des Investissements en Côte d'Ivoire CEPICI, Imm. CCIA, 5ème étage, BP V 152 Abidjan, Côte d'Ivoire, Tél.: (225) 21-40-7-, Fax: (225) 21-70-41.

ABIDJAN, CÔTE D'IVOIRE — En vue de promouvoir le secteur agricole, fer de lance de l'économie ivoirienne, le ministère de l'Agriculture et des Ressources animales (MINAGRA), en partenariat avec la Chambre de Commerce et d'Industrie de la Côte d'Ivoire (CCI-CI), organise le Salon International de l'Agriculture et des Ressources Animales d'Abidjan (SARA '97) qui se tiendra du 28 novembre au 8 décembre à Abidjan.

Ce Salon couvrira l'agro-industrie, l'horticulture, l'élevage, l'aquaculture, la pêche, la foresterie, et l'environnement. Les organisateurs du Salon prévoient la participation de plus de 500 exposants et environ 10 000 visiteurs y seront attendus tous les jours.

Pour inscription et information complémentaire, consulter le site internet : <http://www.sara-97.com>.

Les sociétés canadiennes désireuses d'obtenir de plus amples renseignements sur ces deux manifestations ou sur les occasions d'affaires qu'offre

la Côte d'Ivoire peuvent également contacter Ousmane Somali, agent de commerce, ambassade du Canada, 23 Avenue Noguès, 01 BP 4104 Abidjan 01, tél. : (225) 21-20-09, Poste 3352, fax : (225) 22-05-30; internet: ousmne.somali@abdjn01.x400.gc.ca

POLEKO'97 - Foire internationale de l'environnement

POZNAN, POLOGNE — POLEKO, la plus importante exposition commerciale en environnement en Europe centrale et de l'Est se déroulera dans cette ville du 25 au 28 novembre 1997.

POLEKO attire les intervenants majeurs en environnement à l'échelle mondiale, la majorité provenant d'Europe de l'Ouest et des États-Unis, de même que les décideurs de Pologne et des pays voisins. En ce sens, POLEKO représente un forum intéressant pour les compagnies canadiennes spécialisées en environnement qui sont à la recherche de nouveaux clients ou de partenaires éventuels.

La Pologne constitue un marché environnemental important compte tenu de son haut niveau de pollution tant à l'échelle municipale qu'industrielle. Les dépenses encourues dans ce secteur l'an dernier ont dépassé 1 milliard \$US et les prévisions d'ici l'an 2000 sont de 6 milliards \$US, la Pologne visant à s'ajuster aux standards environnementaux de l'Union européenne.

L'ambassade du Canada participera à POLEKO'97 et les exposants canadiens prendront place autour du kiosque canadien, lequel comprendra des salles de rencontre et un coin réception.

Pour plus de renseignements, contacter la Section commerciale, ambassade du Canada, Varsovie, tél. : (48-22) 629-8051, poste 3262; fax : (48-22) 629-6457.

Exposition de services et rencontre du MERCOSUR

SALTO, URUGUAY — La première réunion des grandes administrations régionales du MERCOSUR (Marché commun du Cône sud) se tiendra dans la ville de Salto, en Uruguay, du 27 au 29 novembre. La réunion est organisée par le président du MERCOSUR, la Banque interaméricaine de développement et la municipalité de Salto.

Parallèlement à cette importante rencontre, une exposition sera organisée pour donner aux entreprises du secteur des services l'occasion de présenter leurs produits, leurs réalisations techniques et leurs services aux représentants des grandes administrations régionales.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec Karina Pittini à Montevideo, en Uruguay, tél. : 77-31-13/77-31-14, fax : 78-34-69.

Mener des affaires aux États-Unis ... à la façon de la GSA

La General Services Administration (GSA) est l'un des grands services d'achat du gouvernement américain; plus de 78 Agences du gouvernement achètent pour plus de 10 milliards \$ US chaque année au moyen de contrats administrés par la GSA. Qu'il s'agisse de mobilier non résidentiel, de logiciels complexes ou de matériel pour réseaux, les clients gouvernementaux américains achètent un large éventail de produits et de services commerciaux par l'entremise de la GSA.

(Pour une description détaillée de la GSA, voir le numéro du 21 juillet 1997 de CanadExport.)

Les avis concernant les contrats suivants de la GSA doivent être publiés en décembre. Veuillez noter que l'information fournie reprend les toutes dernières données fournies par la GSA (20 juin 1997). Pour une information à jour sur un contrat particulier, contacter l'agent de la GSA mentionné.

Identifiant : Service de technologie de l'information

Descriptif : Services de maintenance et de soutien des télécommunications
Valeur estimative : 100 000 \$ US - 300 000 \$ US
Durée du contrat : AF 1997
Méthode d'achat : S/O
Personne-ressource : Jo Ann Lew
 Tél. : (415) 522-4550
 Fax : (415) 522-4538

Identifiant : 8055

Descriptif : Enduit de polyuréthane
Valeur estimative : 5 000 000 \$ US - 12 000 000 \$ US
Durée du contrat : AF 1997 - AF 2002
Méthode d'achat : Contrat de livraison sans durée fixe
Personne-ressource : Donna G. Snyder
 Tél. : (206) 931-7899
 Fax : (206) 931-7174

Identifiant : 42 - Matériel d'extinction du feu (sauf les camions à incendie)

Descriptif : Boyaux de succion et joints en caoutchouc
Valeur estimative : 262 870 \$ US - 289 157 \$ US
Durée du contrat : AF 1997
Méthode d'achat : Contrat de livraison sans durée fixe
Personne-ressource : Jennifer Marshall
 Tél. : (817) 978-4135
 Fax : (817) 978-3761

Identifiant : 79VIII

Descriptif : Produits chimiques de nettoyage divers
Valeur estimative : 25 000 \$US - 200 000 \$US
Durée du contrat : AF 1998
Méthode d'achat : Liste de fournisseurs multiples
Personne-ressource : Sandra Whallon
 Tél. : (206) 931-7062
 Fax : (206) 931-7174

Identifiant : 51 - Outils à main

Descriptif : Douille, clé à douilles, 1/4", 3/8" et 1/2"
Valeur estimative : 800 000 \$ US - 900 000 \$ US
Durée du contrat : AF 1997 - AF 1999
Méthode d'achat : Contrat de livraison sans durée fixe
Personne-ressource : Margaret Conroy
 Tél. : (816) 823-1284
 Fax : (816) 926-3678

Identifiant : 8336

Descriptif : Produits d'étanchéité et adhésifs
Valeur estimative : 50 000 \$US - 75 000 \$US
Durée du contrat : AF 1998 - AF 1999
Méthode d'achat : Contrat de livraison sans durée fixe
Personne-ressource : Ed Johnson
 Tél. : (206) 931-7102
 Fax : (206) 931-7174

Voir page 15 — Des affaires

Réunion conjointe du Conseil des gens d'affaires Canada-Corée

MISSISSAUGA — 29 septembre au 1^{er} octobre 1997 — Les entreprises canadiennes intéressées sont priées de s'inscrire à la 15^e réunion conjointe du Conseil des gens d'affaires Canada-Corée. La réunion a pour objet de prolonger et de consolider les liens commerciaux et financiers qui unissent le Canada et la Corée. Seront présents à cette réunion Lim Chang-Yul, ministre du Commerce, de l'Industrie et de l'Énergie de la Corée, ainsi

qu'une délégation de représentants d'environ 75 entreprises coréennes. On compte parmi celles-ci plusieurs PME inconnues sur le marché canadien qui sont à la recherche de partenaires commerciaux d'ici.

L'ambassadeur du Canada en Corée, Michel Perreault, ainsi que le délégué commercial principal, David Collins, assisteront à la conférence et seront disposés à rencontrer les représentants d'entreprises canadiennes. De plus,

cette réunion donnera la chance aux participants de prendre part à des tribunes libres et de tisser des liens personnels avec les invités coréens à l'occasion d'un tournoi de golf, d'un dîner-réception et au cours d'autres activités mondaines.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Elsie Lee, coordinatrice des activités, tél. : (613) 238-4000, poste 240.

« Early Stage Software Investor Conference »

CHICAGO — 8 octobre 1997 — Parrainée par le consulat général du Canada à Chicago, la Chicago Software Association et KPMG Peat Marwick LLP, la « Early Stage Software Investor Conference » donnera l'occasion aux sociétés canadiennes de création de logiciels de présenter à des investisseurs leurs nouvelles idées dans ce domaine.

La conférence débutera en matinée par un programme spécial destiné aux sociétés canadiennes au cours duquel elles recevront des conseils sur la façon d'attirer des capitaux aux premiers stades de développement. Par la suite, tous les participants à la conférence sont conviés à un déjeuner qui permettra aux sociétés canadiennes d'établir des contacts avec des sociétés de capital-risque, des entreprises locales de développement de logiciels et d'autres participants. Ces deux activités sont parrainées par le consulat général du Canada.

L'événement marquant de la conférence sera la présentation des plans d'affaires de sociétés de développement de logiciels. Dix d'entre elles ont en effet été sélectionnées pour présenter un exposé à un auditoire composé de représentants de sociétés de capital-risque. Les autres entreprises, quant à elles, sont invitées à présenter un exposé informel. La conférence se terminera par une séance informelle où les participants pourront constituer des réseaux et conclure des marchés.

Pour obtenir de plus amples renseignements, communiquer avec la Chicago Software Association, tél. : (847) 358-0567. Pour s'inscrire, téléphoner à Ann F. Rosen, consulat général du Canada à Chicago, au (312) 616-1860, poste 3357.

Mener des affaires aux États-Unis

(Suite de la page 14)

Identifiant : 66 - Instruments et appareils de laboratoire

Descriptif : Analyse environnementale, lutte antipollution, matériel de détection de substances dangereuses dans l'air

Valeur estimative : 144 781 \$US - 146 927 \$US

Durée du contrat : AF 1998

Méthode d'achat : Liste de fournisseurs multiples

Personne-ressource : Novelene Burns

Tél. : (703) 305-6201

RAPPORTS SUR LES MARCHÉS

Le Centre des études de marché d'Équipe Canada du MAECI produit une gamme complète d'études de marché sectorielles pour aider les exportateurs canadiens à repérer les débouchés à l'étranger. Quelque 180 rapports sont actuellement disponibles, portant sur 25 secteurs allant des produits et des services autochtones, l'agro-alimentaire et l'automobile aux produits de consommation, aux industries forestières, au plastique, à l'espace et au tourisme. Les rapports sont disponibles auprès du service FaxLink de l'InfoCentre (613-944-4500), ou sur l'Internet, au <http://www.infoexport.gc.ca>

Grocery Showcase Canada - Mission d'acheteurs du Mexique

TORONTO — du 26 au 28 octobre 1997 — Un des principaux événements pour l'industrie alimentaire canadienne est la tenue de l'exposition annuelle de l'épicerie, Grocery Showcase Canada. Cette importante foire commerciale et réunion donne aux membres de l'industrie canadienne l'occasion de promouvoir leur matériel et leur technologie les plus modernes et de lancer des produits alimentaires nouveaux. À cette foire sont regroupés 650 stands offrant à la fois produits et services aux détaillants canadiens.

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) et l'ambassade du Canada à Mexico, en collaboration avec Agriculture et Agroalimentaire Canada et le ministère

ontarien de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Affaires rurales, se proposent d'accueillir à la foire Grocery Showcase 97 une mission d'acheteurs représentant les principales chaînes d'alimentation du Mexique.

Le programme d'activités prévues comprend une visite à Grocery Showcase 97, pour donner aux acheteurs un aperçu de l'excellence des entreprises canadiennes de transformation des aliments, qui sera suivie d'une démonstration organisée par les entreprises souhaitant exporter leurs produits au Mexique. Les acheteurs mexicains auront aussi la possibilité de visiter les installations d'entreprises de transformation situées à Toronto et dans les environs.

Après la visite à Grocery Showcase Canada, la mission d'acheteurs fera une tournée de l'est du Canada.

Pour de plus amples renseignements s'adresser à Kim O'Neil, Direction du Mexique (LSR), MAECI, tél. : (613) 996-8625, fax : (613) 996-6142, courriel : kim.oneil@extott12.x400.gc.ca

Baltic Business Council : un congrès axé sur l'environnement

TORONTO — 9-10 décembre 1997 — Le troisième congrès annuel Baltic Connections aura pour thème « un environnement sain et durable dans la Baltique — Perspectives pour les Canadiens ». Organisé par le Baltic Business Council, le congrès se tiendra au Boulevard Club de Toronto. Plus de 1 500 entreprises y sont invitées.

L'inscription au colloque et au salon de deux jours coûte 175 \$ par personne mais les frais seront ramenés à 110 \$ pour ceux qui s'inscriront avant le 31 octobre.

Pour plus de renseignements, communiquer avec le Baltic Business Council, tél. : (416) 534-9916, fax : (416) 534-2739, courriel : viabalt@istar.ca

Programme de formation et d'orientation destiné aux nouveaux exportateurs

EST DE L'ONTARIO — De septembre 1997 à août 1998 — Dans le cadre des efforts d'Équipe Canada en vue de doubler le nombre des exportateurs canadiens d'ici l'an 2000, la Banque de développement du Canada (BDC) offrira NEXPRO, un programme de formation et d'orientation destiné aux nouveaux exportateurs.

Réparti en 10 séances d'un mois sur une période d'un an, le programme NEXPRO s'adresse aux propriétaires et aux dirigeants de PME désireux d'exporter, mais qui ne possèdent pas les connaissances nécessaires. Le programme fait appel à la fois à la formation professionnelle donnée par des spécialistes et à l'orientation offerte sur place. Les participants recevront plus de 100 heures de formation.

Pour obtenir de plus amples renseignements, téléphoner à Douglas Marshall à la BDC, au (613) 995-0234.

Info Centre

L'InfoCentre du MAECI offre aux exportateurs canadiens des conseils, des publications y compris des rapports sur les marchés, ainsi que des services de références. Les renseignements de nature commerciale peuvent être obtenus en contactant l'InfoCentre par téléphone au 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 944-4000) ou par fax au (613) 996-9709; en appelant FaxLink de l'InfoCentre à partir d'un télécopieur au (613) 944-4500; et enfin en consultant le site Internet World Wide Web du MAECI au <http://www.dfait-maeci.gc.ca>

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



POSTE MAIL

Société canadienne des postes / Canada Post Corporation

Port payé / Postage Paid

NBRE 2488574 BLK

2488574

OTTAWA

OCT 6 1997

RETURN TO DEPARTMENT OF EXTERNAL AFFAIRS
FOURNIR À LA BIBLIOTHÈQUE DU MINISTÈRE

Canada Export

Vol. 15, N° 16 — 6 octobre 1997

La SEE publie son rapport semestriel

Dans son rapport semestriel, la Société pour l'expansion des exportations (SEE) souligne qu'elle a facilité la réalisation, par des exportateurs canadiens, de ventes pour un total de 13,9 milliards de dollars au premier semestre de 1997, ce qui représente une augmentation de 29 % par rapport au premier semestre de l'an dernier. Sa clientèle s'est également accrue de 25 %, la SEE comptant dorénavant 3 116 clients. Le revenu net pour la période se terminant le 30 juin a totalisé 66 millions de dollars, soit 6 millions de plus que l'an dernier.

« Notre croissance est le fruit du succès de nos clients, explique M. A. Ian Gillespie, nouveau président et chef de la direction de la SEE. La croissance soutenue de notre volume d'affaires et de nos résultats globaux est attribuable aux efforts faits par les exportateurs canadiens pour maintenir leur place sur un marché mondial où la concurrence se fait de plus en plus vive. »

Voir page 4 — Le rapport

Le Sommet économique du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord ouvre des débouchés intéressants

Les responsables régionaux et internationaux des secteurs public et privé se préparent à assister au quatrième Sommet économique du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord qui se tiendra du 16 au 18 novembre 1997 à Doha, au Qatar.

Le Sommet économique du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord a été créé en 1991 afin d'appuyer le processus de paix au Moyen-Orient. Dès la tenue du premier Sommet, à Casablanca, le Canada a manifesté un vif appui à cette initiative, coparrainée par les États-Unis et la Russie et organisée par le Forum économique mondial basé à Genève.

Le Sommet vise à sensibiliser les secteurs public et privé, sur les scènes régionale et internationale, à la nécessité d'étendre le commerce au-delà des limites territoriales et régionales. Il vise également à rassembler autour d'intérêts communs les particuliers et les groupes touchés par le conflit israëlo-arabe.

Une mine de possibilités

Au Sommet de l'an dernier, qui s'est tenu au Caire et qui a obtenu un grand succès, le Canada était représenté par la plus nombreuse délégation d'entreprises qu'il ait jamais réunie pour une activité de cet ordre. La délégation représentait plus d'une quarantaine d'organismes et de sociétés, dont nombre de grandes et moyennes entreprises bien connues.

Les Canadiens ont signé plusieurs contrats et ententes importants lors du Sommet du Caire, qui a rassemblé plus de 2 600 représentants d'entreprises de plus de 80 pays.

Les projets de développement régional annoncés l'an dernier au Sommet du Caire couvraient tous les secteurs industriels, du secteur des transports et des télécommunications à celui de la tech-

Voir page 4 — Le Sommet économique

Northstar, un nouveau partenariat bancaire qui profitera aux exportateurs canadiens

Les petites et moyennes entreprises canadiennes profiteront d'un accès amélioré aux services de financement des exportations, grâce à un partenariat novateur entre la Banque de Montréal et la Banque Royale du Canada.

En vertu de l'entente, la Banque Royale a acquis une participation dans Northstar Trade Finance Inc., une entreprise constituée il y a trois ans, avec la participation de la Banque de Montréal, pour aider les petites entreprises à exporter des biens et services. (voir *Canada Export*, vol. 14, n° 13, 22 juillet 1996.)

« C'est bien connu, le commerce international est le moteur de notre économie et les petites et moyennes

entreprises sont les principales sources de création d'emplois au Canada, a affirmé M. Sergio Marchi, ministre du Commerce international. En fait, la bonne nouvelle aujourd'hui, c'est que les exportations canadiennes ont augmenté de 22 % depuis deux ans. Northstar illustre bien comment les partenariats novateurs entre l'État et le secteur privé peuvent fournir les outils

Voir page 4 — Northstar

CanadExport EN DIRECT

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/news/newsletr/canex>

DANS CE NUMÉRO

Au fil des initiatives	2
Le programme de la BERD	3
ENCART PRIX D'EXCELLENCE À L'EXPORTATION ENCART FORUM ACAP	
Les Trucs du métier	5
Foires commerciales	6
Publications	7
Au Calendrier	8

L'ambassadeur flottant du Canada prend la mer en 1998

En mai prochain, le NGCC Louis S. St-Laurent entreprendra un voyage unique comme ambassadeur flottant du Canada et vitrine de nos industries océanographiques, avec à son bord les éléments les plus à jour de l'industrie et de l'expertise océanographiques canadiennes.

Le brise-glace et navire-major de la flotte civile du Canada est mis en vedette conjointement par le ministère des Pêches et des Océans et Oceans Strategies Inc., en l'honneur de l'Année internationale des Océans des Nations Unies, en 1998.

Quittant Halifax à la mi-mai, la mission d'Équipe Canada se rendra d'abord à St. John's, pour ensuite naviguer vers la Norvège, plus particulièrement vers Stavanger, un centre d'activité pétrolière et gazière en mer, puis s'arrêtera en Suède, à Göteborg, un centre de transport maritime. La mission visitera ensuite Hambourg, une ville d'Allemagne très active dans le domaine de la construction navale et de la technologie de la navigation, puis Southampton, où est concentrée l'expertise en océanographie du Royaume-Uni. Enfin, la mission s'arrêtera à Lisbonne, au Portugal, le jour de la Fête du Canada. Là, le navire constituera un complément flottant à la présence canadienne à Expo '98, une exposition internationale qui célébrera les océans et l'exploration océanique.

Voir page 7 — L'ambassadeur flottant

Expo '98 célèbre les océans

« Les océans, patrimoine pour le futur » est le thème d'Expo '98, une exposition internationale qui célèbre les océans et l'exploration océanique. Cet événement doit avoir lieu à Lisbonne, au Portugal, du 22 mai au 30 septembre 1998.

Le pavillon du Canada y présentera le pays comme un chef de file dans le secteur des océans, avec des connaissances scientifiques, des technologies qui procurent un avantage concurrentiel ainsi que des services d'experts à partager avec d'autres pays.

La présence du NGCC Louis S. St-Laurent à Lisbonne, le jour de la Fête du Canada, accentuera l'image de la technologie océanographique présentée par les organisateurs de l'exposition, OceansTec Canada TechnOcéans.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M^{me} Erika Bruce, Patrimoine canadien, tél. : (819) 994-2061.



LE CANADA CÉLÈBRE LA SEMAINE NATIONALE DES SCIENCES ET DE LA TECHNOLOGIE

Les progrès scientifiques et technologiques attribuables aux Canadiens méritent d'être célébrés. C'est pourquoi chaque année en octobre, les Canadiens de partout au pays ont l'occasion d'explorer, de découvrir et de faire des inventions durant la Semaine nationale des sciences et de la technologie (SNST).

Du 17 au 26 octobre, des représentants de communautés, de ministères et de petites entreprises, de même que des étudiants, animateurs et parents animeront par milliers des activités et des manifestations liées aux sciences et destinées aux Canadiens de tous les âges.

Cet événement, une initiative d'Équipe Canada, vise, entre autres, à sensibiliser la population aux sciences et à la technologie ainsi qu'à la part qu'elles ont dans la prospérité économique du Canada et dans la capacité du pays de soutenir la concurrence internationale. Équipe Canada compte parmi ses partenaires les gouvernements à tous les niveaux, les petites, moyennes et grandes entreprises, les établissements d'enseigne-

ment; les associations réunissant des représentants du monde des sciences, de la technologie et du génie; des musées ainsi que des centres de recherche scientifique.

Aussi, cette manifestation dépasse-t-elle nos frontières. Le Canada, les États-Unis et le Mexique ont conclu un accord officiel selon lequel ils partagent les ressources et les idées et collaborent à la promotion des sciences, de la technologie, des mathématiques et du génie par l'entremise d'un partenariat portant sur leurs activités liées à la SNST.

Les entreprises peuvent profiter de cette semaine spéciale pour promouvoir leurs profils, leurs valeurs et leurs programmes, pour lancer de nouveaux produits ou services, ou encore pour mettre en lumière l'approche novatrice qu'elles utilisent pour produire certains biens ou produits.

Pour plus de renseignements sur la Semaine nationale des sciences et de la technologie, communiquer avec Industrie Canada au 1-800-268-6608 ou visiter le site Web de la SNST à <http://www.rescol.ca/snst>

CanadExport

ISSN 0823-3330

Rédacteur en chef : Amir Guindi
Rédacteur délégué : Don Wight
Rédacteur adjoint : Louis Kovacs
Création : Boîte Noire
Mise en page : Yen Le

Tirage : 65 000
Téléphone : (613) 996-2225
Fax : (613) 996-9276
Courrier électronique :
canad.export@extott23.x400.gc.ca

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 stratégies de communications et de la planification (BCF).

Pour vous abonner, expédiez votre carte de visite à l'adresse ci-dessous. Pour un changement d'adresse, renvoyez l'étiquette avec le code. Prévoir quatre à six semaines de délai.

Expédier à : CANADEXPORT (BCFE), Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international,
125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.

La BERD lance son programme régional pour la facilitation du commerce

Devant le succès qu'ont connu ses projets de facilitation du commerce dans cinq pays différents, la Banque européenne pour la reconstruction et le développement (BERD) a décidé de mettre en train un nouveau programme « omnibus ». Ce dernier s'adresse aux 26 pays d'Europe centrale et orientale et de l'ancienne Union Soviétique où la Banque exerce ses activités.

Le programme omnibus porte le montant total du financement disponible à 350 millions de dollars américains, soit une hausse de 100 millions. Grâce à ce programme, la BERD sera en mesure de garantir des instruments de financement tels que des lettres de crédit émises par des banques bien cotées de la région où elle exerce ses activités, permettant ainsi à ces banques d'acquérir une réputation de fiabilité et de se faire reconnaître sur les marchés financiers internationaux.

Un catalyseur pour le commerce régional

Le programme de la BERD pour la facilitation du commerce soutient le développement du commerce régional et est une illustration frappante du rôle unique de la Banque comme catalyseur dans le secteur. Dès que les banques locales ont commencé à agir dans le cadre des programmes nationaux, elles ont observé un accroissement notable des services de financement à court terme du commerce extérieur, telle la confirmation, par les grandes banques internationales, de lettres de crédit non garanties, souvent à des taux très concurrentiels. La valeur des projets qu'a soutenus la BERD depuis 1995 s'élève à plus de 100 millions de dollars américains.

Le premier projet de facilitation du commerce de la BERD a été mis en œuvre en Russie en décembre 1995. L'année suivante, la BERD aidait aussi des banques en Lituanie, en Macédoine (ex-République yougoslave), en Ukraine

et en Ouzbékistan. Grâce au nouveau programme omnibus, il est maintenant possible de faire financer l'importation de biens d'équipement sur une période pouvant atteindre deux ans et d'effectuer des paiements anticipés au bénéfice des exportateurs locaux pour des périodes pouvant atteindre 30 mois.

Aux termes des accords de garantie, dont l'échéance est normalement de deux ans, la BERD devient garante des instruments de financement du commerce extérieur. La première année, la BERD garantit jusqu'à 80 % de la valeur de ces instruments pour le bénéfice des correspondants étrangers des banques locales, lesquels proposent des instruments venant de leur propre réseau de correspondants. La deuxième année, la garantie peut couvrir jusqu'à 60 % de la valeur des instruments.

Une réduction des coûts et des risques

En collaborant avec la BERD, les banques locales qui veulent développer et accroître leur capacité de financer le commerce extérieur ont la possibilité d'établir des liens avec des correspondants bancaires internationaux. Cette ouverture a pour effet de réduire le coût du financement pour les importateurs et les exportateurs de la région, ainsi que les risques associés au commerce international. Au même moment, elles sont en mesure de mettre plus de liquidités à la disposition des exportateurs de la région.

Voir page 5 — Le programme de la BERD

Le guide de la BERD est maintenant disponible par télécopieur

Les entreprises canadiennes qui sont intéressées à travailler de concert avec la Banque européenne pour la reconstruction et le développement (BERD) peuvent maintenant obtenir toute l'information nécessaire par télécopieur. Intitulé *La Banque européenne pour la reconstruction et le développement : Guide canadien des affaires*, ce document d'environ neuf pages décrit le mandat et le rôle de la BERD, établit les critères relatifs aux projets du secteur privé ainsi que les modalités et les conditions de financement, en plus de fournir les grandes lignes du processus d'achat dans le cadre des projets du secteur public. Le guide contient également des conseils pratiques à l'intention des experts-conseils et des fournisseurs.

Pour recevoir un exemplaire télécopié du guide, communiquer avec le Bureau du directeur pour le Canada et le Maroc, BERD, tél. : (44-171) 338-6507, fax : (44-171) 338-6062. Pour plus de renseignements, communiquer avec la Direction du financement des exportations, MAECI, tél. : (613) 996-6213, fax : (613) 943-1100.



À la recherche de débouchés extérieurs?

Assurez-vous d'être inscrit dans la banque de données du réseau WIN Exports que les délégués commerciaux à l'étranger utilisent pour promouvoir le savoir-faire de votre entreprise aux acheteurs étrangers. Pour obtenir un formulaire d'inscription, télécopiez votre demande au 1-800-667-3802; ou téléphonez au 1-800-551-4WIN (613-944-4WIN à partir de la région de la capitale nationale)

Le Sommet économique ouvre des débouchés intéressants *(Suite de la page 1)*

nologie appliquée à l'environnement et à celui du pétrole et du gaz.

En plus d'ouvrir ses marchés, la région constituée par le Moyen-Orient et l'Afrique du Nord est à entreprendre une réforme de ses systèmes économiques. Les gouvernements ont pris un certain nombre de mesures visant à favoriser l'investissement, notamment en mettant en place des programmes de privatisation, en créant de nouveaux marchés boursiers et de capitaux, ainsi qu'en signant des protocoles en matière de commerce et des accords régionaux touchant des secteurs comme le transport, l'énergie et le tourisme.

Des occasions d'investissement

Une croissance soutenue du PIB, une industrialisation accélérée et la proximité géographique des marchés européens et asiatiques suscitent de nouveaux débouchés pour les investisseurs.

Au Sommet de Doha, un certain nombre des activités porteront sur des sujets d'intérêt pour le monde des affaires. Plusieurs séances traiteront des projets et des possibilités de partenariat et de coentreprise dans les secteurs de l'agroalimentaire et de l'agriculture, des produits chimiques et pharmaceutiques,

de l'énergie, de l'électricité et de l'hydro-électricité, des télécommunications et de l'autoroute de l'information, des textiles et des vêtements, du tourisme, de l'électronique et de la technologie de l'information, du génie et de la construction, du transport et des services financiers.

Des spécialistes des régions et des représentants gouvernementaux des pays d'Afrique du Nord et du Moyen-Orient informeront sur les occasions d'investissement, sur les programmes de privatisation et sur les efforts de libéralisation du commerce au niveau national.

Le Sommet de Doha est une occasion de prendre connaissance des projets et débouchés qui prennent corps dans divers pays, et de rencontrer des dirigeants d'entreprises en vue.

Afin de faciliter les rapprochements et de permettre des rencontres d'entreprise à entreprise, toutes les activités et réunions se tiendront à l'hôtel Sheraton de Doha ainsi qu'au Palais des congrès attenant, vaste immeuble moderne construit spécialement pour le Sommet.

Un centre des entreprises, situé à la Maison du Canada, sera mis à la disposition des Canadiens qui pourront y recevoir leurs nouveaux interlocuteurs.

Inscription

Les entreprises désireuses de faire partie de la délégation canadienne doivent communiquer avec Katherine Trueman, Direction du Moyen-Orient, MAECI, tél. (613) 944-5992, fax : (613) 944-7975.

Pour plus de renseignements sur le Sommet, consulter divers sites Internet, soit le site du MAECI à <http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/geo/africa/menu/htm>; le site du Forum économique mondial à http://www.weforum.org/enhanced/home_f.htm; et le site du gouvernement du Qatar à <http://www.mena97.org.qa/default.html>

Le rapport *(Suite de la page 1)*

La SEE s'est donné comme objectif de servir un nombre de plus en plus important de clients, d'appuyer davantage d'entreprises et de prendre des risques accrus au bénéfice de ceux qu'elle sert, tout cela d'une manière qui soit sûre d'un point de vue financier. Les chiffres témoignent d'ailleurs de l'atteinte de cet objectif : le nombre de petites et moyennes entreprises auxquelles la SEE a prêté son appui a augmenté de 26 % et la valeur de leurs exportations ayant bénéficié d'une aide de la Société s'est accrue de 35 % par rapport à l'an dernier.

En outre, depuis qu'ils sont devenus clients de la SEE, bon nombre d'exportateurs, dont 80 durant le premier semestre, ont vu leur chiffre d'affaires dépasser le cap du million de dollars, ce qui représente une augmentation de 60 % par rapport au premier semestre de 1999.

Plus de 85 % des clients de la SEE sont des petites et moyennes entreprises.

Le 28 août dernier, le ministre du Commerce international, Sergio Marchi annonçait la nomination de M. Gillespie à titre de président de la SEE. Durant les deux dernières décennies et, dernièrement comme premier vice-président, Gestion des risques et Rendement général, M. Gillespie a acquis une compétence remarquable en aidant les entreprises canadiennes à prendre de l'expansion et à devenir prospères grâce à l'exportation et à l'investissement international.

Northstar, un nouveau partenariat bancaire *(Suite de la page 1)*

pratiques dont ont besoin les entreprises pour réussir sur la scène internationale. C'est la raison d'être d'Équipe Canada. »

Northstar, qui a son siège à Richmond, en Colombie-Britannique, et des bureaux à Toronto, offre du financement aux acheteurs étrangers de biens et de services canadiens admissibles. Avec des conditions de remboursement s'échelonnant sur un à cinq ans, l'entreprise comble un écart reconnu sur le marché en finançant des ventes à l'exportation dont la valeur est de 100 000 \$ à 3 millions de dollars. La participation de la Banque Royale doublera la ligne de crédit de Northstar, la faisant passer à 160 millions de dollars.

Durant ses trois premières années d'existence, Northstar a soutenu des exportations d'une valeur de plus de 100 millions de dollars aux États-Unis et en Amérique latine, aux Antilles, en Europe et en Asie. M. Scott Shepherd, fondateur et directeur général de Northstar, affirme que le financement est un élément essentiel pour que les petites entreprises puissent soutenir la concurrence. « Notre réussite des dernières années a montré le degré d'expansion des exportations canadiennes, a-t-il expliqué. Cela signifie que les petits et moyens exportateurs peuvent offrir des conditions de financement comparables à celles des entreprises plus grandes qui leur font concurrence et qui disposent de financement interne. »

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Scott Shepherd, directeur général, Northstar Trade Finance Inc.; tél. : (604) 664-5828.



Les Prix d'excellence à l'exportation canadienne 1997

LES EXPORTATEURS CANADIENS À L'ASSAUT DES MARCHÉS MONDIAUX



Cahier spécial présenté par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international en collaboration avec la Banque CIBC, la Société pour l'expansion des exportations et Stentor, l'alliance des seules sociétés de télécommunications du Canada offrant une gamme complète de services.

Le 6 octobre, 10 chefs de file de l'exportation canadienne sélectionnés parmi plus de 200 entreprises candidates ont reçu le prestigieux Prix d'excellence à l'exportation canadienne, remis par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce extérieur. La cérémonie de présentation a eu lieu à Québec, à l'occasion du deuxième congrès annuel de l'Alliance des manufacturiers et exportateurs du Canada.

À l'exemple d'Équipe Canada, qui offre aux divers ordres de gouvernement et au secteur privé des occasions de partenariat, le Ministère accueille la participation de trois organisations bien connues des exportateurs canadiens. C'est sous le thème « Partenaires pour le commerce » que la Banque Canadienne Impériale du Commerce (CIBC), la Société pour l'expansion des exportations (SEE) et Stentor, l'alliance des seules sociétés de télécommunications du Canada offrant une gamme complète de services, agissent à titre de commanditaires officiels des Prix d'excellence à l'exportation canadienne de 1997.

« Le partenariat entre le secteur privé et l'État constitue un moyen efficace et économique de fournir aux Canadiens d'importants services, a affirmé l'honorable Sergio Marchi, ministre du Commerce international. C'est pourquoi nous sommes très heureux que ces organisations respectées aient décidé de souligner avec nous les réalisations remarquables des entreprises lauréates des Prix d'excellence à l'exportation canadienne de 1997. »

Cette année, pour la première fois, les commanditaires du programme ont également récompensé trois des lauréats des Prix d'excellence à l'exportation canadienne. Ainsi, Wulftec International, d'Ayer's Cliff au Québec, a reçu le *Prix succès en création d'emplois de la Banque CIBC*, Berg Chilling Systems Inc., de Scarborough en Ontario, a reçu le *Prix succès pour petit exportateur de la SEE* et l'usine de Nortel à Belleville (Northern Telecom Limitée) a reçu le *Prix succès pour innovation et progrès technologiques de Bell Canada*.

Au cours de ses 15 années d'existence, le programme des Prix d'excellence à l'exportation canadienne a, par son choix d'entreprises lauréates, témoigné de la diversité géographique et industrielle du Canada. Cette année ne fait pas exception, les entreprises honorées provenant de diverses régions et représentant un large éventail de produits et services, qui vont de la programmation exclusive de divertissement familial à la technologie de pointe des implants dentaires et aux logiciels et systèmes ultramodernes du domaine des communications.

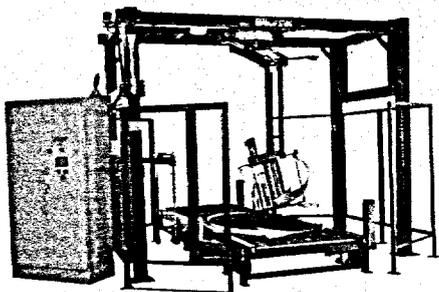
« Le succès avec lequel ces firmes ont su s'implanter sur de nouveaux marchés et fournir des emplois à des milliers de Canadiens a de quoi nous réjouir, a ajouté M. Marchi. Leur réussite est une source d'inspiration pour toutes les entreprises canadiennes et ne peut qu'inciter celles-ci à chercher au-delà de nos frontières des débouchés pour leurs produits et services afin de créer des emplois au pays. »

LE PRIX SUCCÈS EN CRÉATION D'EMPLOIS
DE LA BANQUE CIBC

WULFTEC INTERNATIONAL INC.

L'implantation sur le marché mondial s'est révélée facile pour Wulftec International Inc. d'Ayer's Cliff, au Québec. La société, fondée en 1990, conçoit et fabrique une ligne de machines d'emballage sous film étirable, utilisées dans des usines d'un bout à l'autre des États-Unis, en Amérique centrale et du Sud, ainsi qu'en Europe.

Des caisses de boissons gazeuses aux produits agricoles, les machines de Wulftec peuvent envelopper complètement d'un film ou d'un filet de polyéthylène recyclable des palettes de



marchandises, offrant ainsi une expédition commode et sûre aux magasins et aux entrepôts dans le monde entier. Certains modèles de Wulftec peuvent emballer jusqu'à 110 palettes à l'heure, tout en réalisant un étirement uniforme et

une apparence régulière qui ne pourraient jamais être obtenus manuellement.

Comment fonctionnent les machines de Wulftec? Prenez par exemple le modèle populaire WCART-200 (Hurricane) de la société. Il est équipé d'un bras qui fait tourner un rouleau de film alors qu'il monte et descend le long du corps de la machine, en stabilisant ou en uniformisant d'abord la charge de la palette, puis en l'enveloppant continuellement du haut vers le bas.

Le mode d'emballage et le nombre de couches de film peuvent être programmés par l'opérateur de la machine ou par l'ordinateur de commande centrale. « Le plastique, ou l'élastique, joue le rôle d'un corset, a expliqué M. Wolfgang Geisinger, président, fondateur et force stimulative de Wulftec avec les 26 brevets qu'il détient. Ainsi, tout est maintenu si serré que rien ne peut bouger. »

Selon M. Geisinger, Wulftec exporte depuis le premier jour et c'est grâce à son respect des principes commerciaux éprouvés que cette société a gagné la confiance des clients et a obtenu des commandes dans le monde entier. « Notre philosophie est simple. Nous embauchons du personnel hors pair : nos employés sont la clé de notre succès. Nous effectuons un investissement considérable dans la recherche et le développement et nous prenons le temps d'écouter attentivement les clients nous parler de leurs besoins, a-t-il ajouté. Nous nous efforçons aussi d'établir un système efficace de distribution qui reflète l'excellente qualité de notre produit. »

Ce raisonnement a porté fruit. En seulement trois ans, les exportations de Wulftec ont augmenté de 483 p. 100 et sont passées de 1,69 million de dollars en 1994 à 9,8 millions en 1996. La société a aussi accru son personnel de 578 p. 100, lequel est passé de 14 à 95 employés. Les exportations représentent 76 p. 100 des ventes de Wulftec, qui a des clients aux États-Unis, en Irlande, en France, en Angleterre, en Belgique, en Allemagne, au Brésil, au Venezuela et en Argentine.

LE PRIX SUCCÈS POUR PETIT EXPORTATEUR DE LA SEB

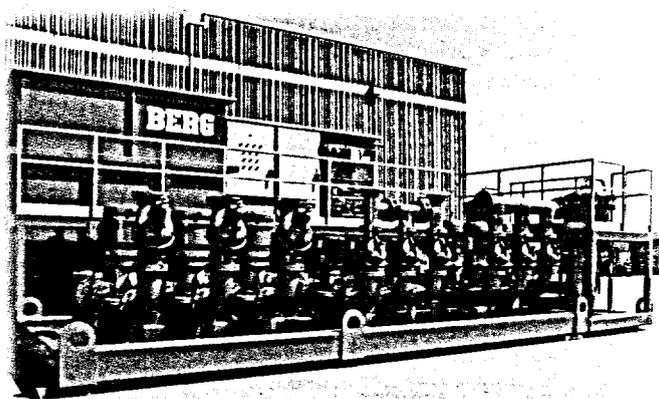
BERG CHILLING SYSTEMS INC.

Berg Chilling Systems Inc. de Scarborough, en Ontario, distance tous ses concurrents.

La société, une petite entreprise familiale qui emploie 81 personnes, conçoit et fabrique du matériel frigorifique industriel, des appareils de fabrication de la glace et des dispositifs de refroidissement. Elle compte parmi ses nombreux clients des entreprises travaillant dans les domaines de l'industrie lourde, de la fabrication automobile, des plastiques, du graphisme et de l'impression, du formage des métaux et de l'agroalimentaire.

« Notre matériel de réfrigération équipe des tours de forage pétrolier du Pacifique et des usines de plastique en Afrique, en Europe, à Hong Kong et au Mexique. On peut aussi trouver nos appareils de fabrication de la glace en Amérique du Sud, en Nouvelle-Zélande, en Russie, dans les Antilles et en Chine, a expliqué M. Lorne Berggren, président-directeur général de Berg Chilling Systems. Nos machines peuvent tout réfrigérer, du poisson, de la volaille et des légumes au béton, aux presses à imprimer et au plasma. Ainsi, nous fournissons du matériel à toutes les industries qui ont besoin d'une régulation de la température. »

Le matériel Berg est exporté dans 29 pays du monde entier et les exportations ont constitué en 1996 jusqu'à 68 p. 100 des ventes, alors qu'elles n'en représentaient qu'environ 40 p. 100 en 1994. Les ventes ont augmenté de 144 p. 100 entre 1994 et 1996. Cette entreprise, fondée il y a 25 ans, exporte depuis 16 ans et est considérée comme l'un des fabricants à la technique la plus avancée d'Amérique du Nord dans le domaine du matériel frigorifique industriel.

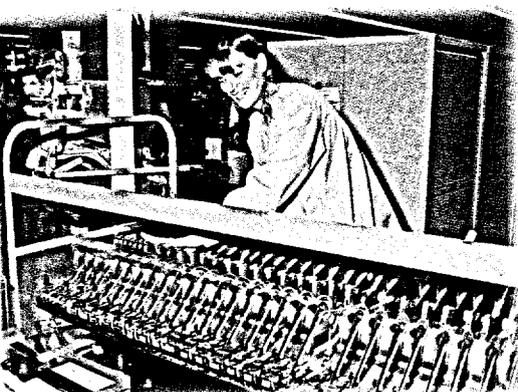


« Nous avons rapidement constaté que notre croissance viendrait du marché international, a déclaré M. Berggren. Il y a 15 ans, nous avons ouvert notre premier bureau étranger à Chicago. Il y a 4 ans, nous avons ouvert un bureau à Beijing. » Afin d'augmenter sa visibilité pour les clients étrangers, l'entreprise participe régulièrement à des foires commerciales, fait de la publicité dans les publications spécialisées et envoie des représentants à l'étranger pour rencontrer des clients potentiels. En 1997, Berg Chilling a participé à la mission commerciale Équipe Canada en Corée du Sud, en Thaïlande et aux Philippines.

LE PRIX SUCCÈS POUR INNOVATION ET PROGRÈS
TECHNOLOGIQUES DE BELL CANADA

L'USINE DE NORTEL
à Belleville (Northern Telecom Limitée)

Si vous demandiez à quelqu'un de nommer une entreprise canadienne très respectée de renommée mondiale, il est probable que cette personne citerait Nortel (Northern Telecom). Avec des recettes mondiales de plus de 12 milliards de dollars, ce géant des télécommunications, qui emploie 68 000 personnes dans le monde entier et jouit d'une réputation irréprochable, est très certainement un exemple de réussite canadienne.



Un chapitre de l'histoire de la réussite de Nortel se trouve à Belleville, en Ontario. Avec plus de 1 000 employés, cette installation de fabrication et d'exploitation constitue l'un des plus grands employeurs du secteur privé de cette petite ville.

Productrice d'un équipement de télécommunication de pointe, comme des systèmes de commutation numérique privés qui permettent de communiquer entre des terminaux vocaux, de données et multimédias, l'usine de Belleville conserve le brevet pour les petits systèmes et les solutions intégrées de Meridian I, le matériel de base de Magellan Passport et le Passport Bandwidth Consolidation (services de données transparentes et vocales) de Nortel. Elle est également le fournisseur mondial de la famille des produits Magellan, qui comprend une gamme complète de systèmes de gestion de réseaux multimédias pour les entreprises.

Nortel Belleville, qui a récemment célébré son 50^e anniversaire, a, en 1996, réalisé un milliard de dollars des ventes mondiales de Nortel. Plus de 80 p. 100 des produits de Belleville sont expédiés à des clients de quelque 150 pays hors de l'Amérique du Nord.

« L'usine de Belleville a pu atteindre ses objectifs en matière d'exportation grâce au système mondial de distribution et de commercialisation de Nortel » a déclaré M. Pat Hobbart, vice-président adjoint de la fabrication et de l'exploitation des réseaux multimédias.

Selon M. Hobbart, l'une des principales raisons du succès de Nortel Belleville réside dans son personnel. « C'est une installation de fabrication de niveau international en raison des personnes qui y travaillent, a-t-il ajouté. Nos employés ont en moyenne 20 ans de service. Leur dévouement et leur loyauté sont la principale raison de notre succès mondial. »

BLITZ DESIGN CORP.

Une bouffée d'air frais souffle sur les marchés mondiaux.

Blitz Design Corp. de Langley, en Colombie-Britannique, élabore et commercialise d'excellents bonbons qui rafraîchissent l'haleine. Cette entreprise de 10 employés a été créée il n'y a que quatre ans, et déjà son produit, sans sucre et au « fort » goût de menthe, est vendu dans les épiceries et les pharmacies de plus de 15 pays du monde entier. Aux États-Unis, son plus important marché, la société Blitz s'est placée parmi les 10 principaux fabricants de bonbons qui rafraîchissent l'haleine, immédiatement après des marques bien établies, comme Breathsavers, Tic Tac, Certs et Clorets.

« Nous avons un produit de qualité qui non seulement a un goût délicieux, mais qui est aussi discret et efficace, a déclaré M. Tom Holtgen, directeur général de Blitz Design Corp. Nos bonbons sont excellents à tout point de vue, qu'il s'agisse de leur emballage, de leur saveur ou de la consistance de la menthe elle-même. »

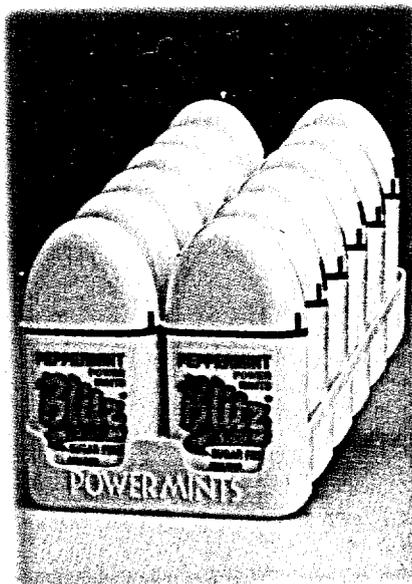
C'est aussi un produit révolutionnaire. Récemment, Blitz a introduit sur le marché Blitz double action, le premier produit au monde qui purifie l'haleine « de l'intérieur et de l'extérieur ». « La plupart des bonbons à la menthe qui rafraîchissent l'haleine ne font qu'en masquer les odeurs extérieures, comme la fumée, l'ail et l'alcool que dégagent les poumons et la langue, a ajouté M. Holtgen. Blitz double action

fait plus en combattant aussi la mauvaise haleine qui provient du système digestif et en facilitant également la digestion. »

Pour s'implanter sur le marché mondial aussi rapidement que l'a fait Blitz Design Corp., on croirait que cette société a mis au point une potion magique puissante qui l'a propulsée au sommet.

« Qualité, imagination et persévérance sont les secrets de cette réussite, a déclaré M. Holtgen. Il est aussi utile de connaître

le marché et de pouvoir prévoir la prochaine grande tendance. Depuis deux ou trois ans, les gens ont commencé à manger des aliments plus épicés. Ils vont aussi davantage après chaque repas. C'est là que nos bonbons à la menthe entrent en jeu avec une remarquable efficacité. »



CINAR FILMS INC.

Des séries télévisées et des films qui soient intéressants, sans violence, stimulants intellectuellement et vivants : voilà ce que désirent tous les parents qui cherchent des divertissements de qualité pour leurs enfants.

CINAR Films Inc. de Montréal, au Québec, répond à ce souhait. Les enfants de plus de 100 pays se passionnent pour ses émissions familiales de qualité, agréables à suivre, et dont les images positives épargnent les jeunes esprits sensibles. CINAR crée et distribue des émissions renommées telles que *Arthur*^{MC}, *Lassie*^{MC}, *Le Monde irrésistible de Richard Scarry*^{MC}, *The Adventures of Paddington Bear*TM et *La Maison de Ouimzie*^{MC}, qui mettent en scène des personnages bien connus et appréciés par les enfants de tous les âges.



« Nous prenons notre rôle très au sérieux, a déclaré Mme Micheline Charest, présidente du conseil d'administration de CINAR et cofondatrice de l'entreprise avec son mari, M. Ronald Weinberg, président de CINAR. Quand on produit des émissions pour les enfants, on influe sur l'ensemble de la société. Aussi nous efforçons-nous de faire des émissions qui traduisent une conscience sociale tout en étant distrayantes. »

Ces efforts ont été applaudis à l'unanimité par les investisseurs, les critiques de télévision et les stations de télédiffusion du monde entier. Les émissions animées et tournées sur le vif ainsi que les autres productions éducatives et de divertissement de CINAR ont rapporté à cette société 57,9 millions de dollars en 1996, ce qui représente une augmentation de 77 p. 100 par rapport à 1994. Les exportations constituent la moitié des ventes de CINAR.

Le catalogue de la société regroupe plus de 1 000 demi-heures d'émissions, dont 61 heures de titres originaux. Elle emploie 200 personnes à plein temps et jusqu'à 600 pigistes pendant les périodes de forte production.

Les exportations de CINAR ont été stimulées par des partenariats avec des programmeurs dans plus de 30 pays, notamment aux États-Unis, au Royaume-Uni, en France, en Allemagne, ainsi qu'en Italie. CINAR vient de terminer sa première coproduction japonaise avec NHK, en association avec ZDF d'Allemagne et WGBH de Pittsburgh.

HUMMINGBIRD COMMUNICATIONS LTD.

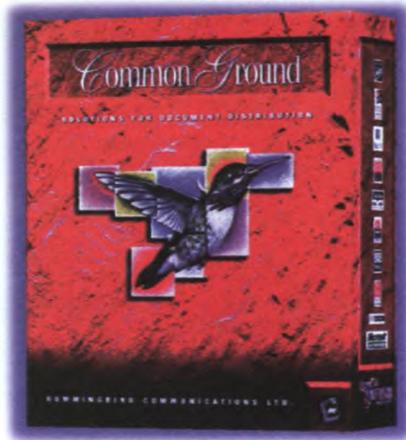
Hummingbird Communications Ltd. de Toronto n'aime pas rester inactive.

Cette ambitieuse société de logiciels se plaît plutôt à distancer ses concurrents, en devançant constamment l'évolution rapide du marché de la technologie logicielle et en élaborant des produits qui aident ses clients à l'emporter sur leurs rivaux.

Hummingbird met au point et vend des logiciels d'interconnexion de réseaux et de distribution de documents pour ordinateurs personnels (OP) de niveau mondial, qui sont conçus pour l'intégration transparente dans les réseaux d'entreprise. En plus d'être la société de logiciels connaissant la croissance la plus rapide au Canada, d'après *Profit Magazine* (en 1995 et 1996), Hummingbird, qui emploie plus de 400 personnes, est la quatrième entreprise canadienne de logiciels sur le plan des recettes.

La société est un chef de file mondial sur le marché des logiciels de connectivité des entreprises pour OP depuis 1989, année durant laquelle elle est devenue le principal fournisseur de toute l'industrie des logiciels distribués par serveurs X pour OP. Hummingbird conserve toujours cette première place et domine 54 p. 100 du marché mondial de ce serveur, ce qui représente 4,5 fois la part de marché de son principal concurrent.

Hummingbird a enregistré ces dernières années une augmentation de 209 p. 100 de ses ventes, qui sont passées de 33 millions de dollars en 1994 à 102 millions en 1996. Les exportations constituent la principale activité de la société, représentant 95 p. 100 de ses ventes l'année dernière.



Hummingbird exporte ses logiciels, notamment la famille de produits Exceed, NFS Maestro, HostExplorer et Common Ground, vers plus de 40 pays. La société a des bureaux aux États-Unis, en Suisse, en Angleterre, en Allemagne, en France et en Australie.

« Dans l'avenir, nous prévoyons accroître notre portefeuille d'inter-

connexion de réseaux en poursuivant l'élaboration de nouveaux logiciels innovateurs ainsi qu'en acquérant des produits et des technologies qui compléteront la gamme de ceux que nous vendons déjà. Les cinq dernières années ont été très fructueuses pour notre société et je m'attends à ce que les cinq prochaines soient encore meilleures » a déclaré M. Fred Sorkin, président-directeur général de Hummingbird.

IMAGE PROCESSING SYSTEMS INC.

L'avenir est limpide pour Image Processing Systems Inc. de Scarborough, en Ontario : cette entreprise continuera d'être un intervenant important sur les marchés mondiaux très spécialisés.

Image Processing System (IPS) conçoit, fabrique et vend des systèmes d'inspection par vision artificielle qui sont utilisés par les fabricants de téléviseurs, de dispositifs d'affichage d'image-écran, de verre pour automobiles et de bouteilles de bière.

La société est réputée pour son système automatisé d'alignement et d'inspection d'affichage (ADI), utilisé pour vérifier que tous les tubes de téléviseur et d'écran d'ordinateur

donnent une image nette, complète, bien cadrée verticalement

et horizontalement, et aux couleurs contrastées. Lors de cette vérification, le système permet aussi de repérer immédiatement tous les tubes défectueux. Les systèmes de la société remplacent les inspections et réglages visuels effectués par l'homme par des caméras ultrarapides et des commandes par ordinateur. Les clients d'Image, dont certains s'avèrent de célèbres fabricants de matériel électronique tels que Philips, Siemens, Sony, Chunghwa et Daewoo, ont ramené à zéro leur taux de pertes tout en faisant plus que doubler leur production en utilisant le système ADI.

« Les gabarits manuels et les instruments spéciaux pour inspecter et régler manuellement les dispositifs d'affichage sont dépassés, a déclaré M. Terry Graham, président-directeur général d'IPS. Nos systèmes permettent aux fabricants de réduire leurs coûts de main-d'œuvre en plus d'améliorer sensiblement la qualité de leur produit. C'est un marché d'avenir puisque l'industrie de la vision artificielle connaît un taux de croissance mondial de plus de 13 p. 100 par an. »

Pendant les trois courtes années où cette société, créée il y a dix ans, a commencé à exporter, elle a enregistré une augmentation spectaculaire de 784 p. 100 dans ses ventes à l'exportation qui ont presque atteint 10 millions de dollars au cours de l'année financière 1997, alors qu'elles se chiffraient à 1,1 million en 1995. Les exportations constituent actuellement 99 p. 100 des ventes de la société, dont les actions sont cotées en bourse. On peut trouver les produits IPS dans des usines des États-Unis, du Mexique, du Brésil, d'Allemagne, de France, d'Italie, d'Égypte, d'Inde, de Corée, de Chine et de Taïwan. L'entreprise emploie 92 personnes, dont la majorité travaille à son siège social de Scarborough.

INNOVA TECHNOLOGIES CORPORATION

Innova Technologies Corporation de Toronto, en Ontario, a donné une raison de sourire aux personnes qui ont une mauvaise dentition.

L'entreprise, créée il y a huit ans, fabrique et commercialise une technique d'implant dentaire, connu sous le nom de Système endopore, qui est utilisée pour fixer les prothèses dentaires telles que les dentiers, les dentiers partiels, les bridges et les dents individuelles. Contrairement aux autres implants, qui ont besoin de vis pour maintenir en place les dentiers, le Système endopore est un implant en forme de dé entouré d'un revêtement poreux qui permet à l'os de recouvrir sa surface, soudant ainsi le dispositif à la mâchoire.

La recherche constante ainsi que le strict respect des normes internationales ont permis à Innova de s'implanter rapidement sur les marchés mondiaux. « Nos efforts pour respecter les exigences réglementaires sévères sur les marchés les plus difficiles du monde ont été couronnés de succès, et les pays ont approuvé, les uns après les autres, la vente d'Endopore » a annoncé M. Michael Kehoe, président-directeur général d'Innova Technologies Corporation.

Pendant les trois années où cette entreprise a commencé à exporter, elle s'est emparée d'une grande partie du marché mondial des implants dentaires et a ainsi enregistré une augmentation de 827 p. 100 de ses exportations, qui sont passées d'environ 200 000 dollars en 1994 à plus de 2,1 millions en 1996. Les exportations

constituent 81 p. 100 des ventes d'Innova qui a pour clients des dentistes aux États-Unis, en Russie, en Australie, au Japon, en Corée, à Taïwan, en Angleterre, en France, en Inde, à Singapour, en Arabie saoudite, à Aruba et à Curaçao, pour ne nommer que quelques pays. Innova emploie 27 personnes, ce qui représente une augmentation de 125 p. 100 par rapport à 1994.

Comme bien des entreprises prospères, Innova Technologies Corporation cherche constamment à étendre ses activités de recherche et de développement afin de trouver, et de combler, de nouveaux créneaux sur les marchés. Parmi les produits actuellement à l'étude, on peut citer une plaque d'os télescopique qui corrigera les malformations des os

faciaux chez les adultes et les enfants.



McCain International Inc.

Si vous commandez des frites en Thaïlande, en Russie, au Costa Rica, en Tunisie, au Viêt-nam ou en Syrie, il est probable que vous goûterez à un produit canadien, grâce à McCain International Inc. de Florenceville, au Nouveau-Brunswick.



McCain International Inc., l'antenne de développement des marchés internationaux de McCain Foods Limited, exporte, dans plus de 65 pays, une gamme complète d'aliments préparés surgelés, tels des frites, des produits à base de pomme de terre, des légumes, des desserts, des pizzas, des jus, des rondelles d'oignon, des hors d'oeuvre et des repas prêts à mettre au four.

« Nous avons pour mission de trouver des débouchés pour McCain sur les marchés où nous n'avons pas d'usine de fabrication. En conséquence, presque tous nos nouveaux marchés peuvent être décrits comme des pays en développement, a déclaré M. Richard Bartlett, vice-président exécutif de McCain International. Les consommateurs en Russie, au Koweït, au Salvador et au Bangladesh mangent des aliments de la marque McCain, tout comme nos clients canadiens. McCain est la première marque de frites au monde. » Entre 1994 et 1996, les exportations de McCain ont augmenté de plus de 50 p. 100.

D'après M. Bartlett, McCain a connu la réussite au Canada aussi bien qu'à l'étranger en raison de son souci constant de la qualité. « Nos clients savent que ce que nous livrons sera toujours de haute qualité, déclare-t-il. Nous sommes le fournisseur préféré de clients à forte demande comme McDonald's, Jollibee et Burger King. »

L'attention portée aux détails a aussi aidé McCain International à exporter avec succès. « Nous nous assurons que tout est absolument parfait pour le marché que nous visons, ajoute M. Bartlett. Par exemple, l'altitude au Mexique oblige à modifier les durées de cuisson. Après une longue recherche, nous avons établi une durée et une température de cuisson appropriées pour le Mexique et nous avons changé nos instructions pour ce marché. Ce n'est qu'un exemple de ce que nous nous efforçons de faire pour plaire à nos clients. »

TESCO CORPORATION

Ce n'est pas par hasard que TESCO Corporation a connu le succès quatre ans seulement après sa création. Cette société de services à l'industrie pétrolière, installée à Calgary, a vu ses ventes passer de zéro à 100,8 millions de dollars par an et peut attribuer sa réussite non seulement à ses produits innovateurs, mais aussi à sa connaissance de l'industrie pétrolière et gazière en constante évolution.

Les foreuses actionnées par le haut de TESCO sont installées dans des tours de forage terrestres et en mer dans plus de 20 pays. Ces foreuses sont essentiellement des dispositifs robotisés composés d'un moteur de forage et d'un dispositif de manipulation des tubes utilisé pour forer des puits géothermiques, de pétrole et de gaz.

Les exportations de TESCO pour l'année financière 1997 se sont chiffrées à 60,3 millions de dollars, ce qui représente 60 p. 100 des ventes de cette société et une incroyable augmentation de 1 051 p. 100 par rapport à celles de 1995, qui s'élevaient à 5,2 millions. Son personnel a également augmenté, passant de trois personnes, au moment où la société ouvrait ses portes, à 440 employés actuellement.

« Nous avons pour objectif d'accroître considérablement la capacité de forage des puits et d'en réduire le coût, a déclaré

M. Bob Tessari, président-directeur général de TESCO. Nous y parviendrons en offrant des solutions innovatrices à nos clients, en effectuant de gros investissements dans la recherche et le développement et en établissant les meilleurs programmes de service que nous pourrions fournir. »

La chance a vraiment souri à TESCO quand elle a commencé à louer ses foreuses actionnées par le haut pour équiper des tours de forage terrestres, un marché que l'entreprise a effectivement créé avec l'introduction de sa ligne innovatrice de matériel hydraulique compact très facilement transportable. Cette idée originale de louer son matériel à la journée était une première dans l'industrie. En 1997 seulement, le nombre des foreuses louées par TESCO est passé de 42 à 79 et les jours de location ont augmenté de 74 p. 100.

« Ce programme a remporté un tel succès que notre matériel de location est devenu notre principale activité, bien que les ventes directes aux entrepreneurs de forage aient également connu une croissance rapide » a déclaré M. Tessari.



LA BANQUE CIBC

LA BANQUE CANADIENNE PAR
EXCELLENCE POUR L'EXPORTATION

La Banque Canadienne Impériale de Commerce (CIBC) est fière de parrainer cette année encore les Prix d'excellence à l'exportation canadienne. En tant que partenaire pour le commerce, elle est heureuse d'honorer les sociétés canadiennes affichant des performances exceptionnelles dans le domaine du commerce international, et de souligner leur contribution à la vie économique du Canada.

BANQUE
CIBC

La Banque CIBC reconnaît le rôle essentiel des exportateurs dans la croissance économique du Canada, croissance qu'elle est d'ailleurs

déterminée à favoriser en soutenant les entreprises qui créent des emplois. Le Programme d'expansion des exportations des entreprises de haute technologie, le Fonds prêts création d'emplois et le nouveau *Prix succès en création d'emplois*, qui a été dévoilé lors de la cérémonie des Prix d'excellence de 1997, sont autant d'exemples montrant bien que la Banque CIBC a à cœur la création d'emplois.

La Banque CIBC, l'une des 10 plus grandes banques d'Amérique du Nord, est aussi un important groupe canadien de services financiers proposant une vaste gamme de services bancaires de fiducie, d'assurance et de placement au Canada et à l'étranger. Sa Division du financement du commerce extérieur offre des produits et des services qui sont particulièrement importants au soutien de ses clients exportateurs.

Stimuler la performance du Canada dans le domaine des exportations fait depuis longtemps partie du rôle de la Banque CIBC. Ses solutions novatrices, le professionnalisme de son personnel et, pour tout dire, sa performance exceptionnelle au service des exportateurs lui ont valu en 1991 le Prix d'excellence à l'exportation canadienne.

La Division du financement du commerce extérieur compte six centres au Canada, ce qui permet une étroite coopération avec les clients. Pour sa part, le Groupe du Financement des échanges commerciaux structurés a des bureaux à Toronto, New York, Londres et Singapour, qui aident la Banque CIBC à mettre au point des modalités de financement à l'exportation pour de grands projets et pour des ventes de biens d'équipement. Ensemble, ces équipes sont en mesure de fournir aux exportateurs canadiens une gamme complète de services et de conseils financiers.

LA SEE

RENFORCER LA COMPÉTITIVITÉ
DE NOS EXPORTATIONS

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) aide les entreprises canadiennes à croître et à prospérer grâce à l'exportation et à l'investissement international, et ce, depuis 1944. Les solutions financières innovatrices qu'elle propose, doublées de sa souplesse et de sa rapidité d'exécution, accroissent la compétitivité des petits et grands exportateurs. Ses solutions jouent également un rôle clé en aidant les Canadiens à marquer leur présence dans plus de 200 pays, incluant ceux où les risques, aussi bien que le potentiel, sont élevés.

Encore une fois, la SEE est fière de commanditer le programme des Prix d'excellence à l'exportation canadienne. Cette année, elle honorera de façon toute spéciale l'un des gagnants en lui remettant le *Prix succès pour petit exportateur de la SEE*. Les petites et moyennes entreprises (PME) comptent pour 95 p. 100 des exportations canadiennes, et la SEE module ses services pour répondre aux besoins précis des petits exportateurs. À l'heure actuelle, la SEE soutient les

activités d'exportation de plus de 2 500 PME dans plus de 120 pays, ce qui représente une augmentation importante du nombre de ses clients en quelques années seulement.

Les services financiers de la SEE réduisent au minimum les risques du crédit, soutiennent les ventes à l'exportation en finançant l'acheteur, protègent les cautions de bonne fin et facilite l'accès des exportateurs aux fonds de roulement. Les services de financement à court terme portent principalement sur l'assurance des risques politiques et de crédit. Les

services de financement à moyen et à long terme couvrent les cautionnements douaniers, les garanties et les prêts directs à l'acheteur. La SEE offre ses produits et ses services par l'intermédiaire d'équipes sectorielles, elles-mêmes soutenues par des équipes distinctes composées d'experts de la gestion du risque, de spécialistes des divers pays concernés et d'autres conseillers, notamment dans les domaines du financement de projets ainsi que de l'assurance des capitaux propres et des investissements étrangers.

Pour en savoir davantage sur la façon dont la Société pour l'expansion des exportations peut vous aider à augmenter vos ventes à l'exportation, communiquez avec elle. Votre partenaire pour le commerce. Téléphone : 1-888-332-3320; Télécopieur : (613) 237-2690; Courrier électronique : export@edc4.edc.ca; Site Web : <http://www.edc.ca>



EDC
SEE



STENTOR

DES COMMUNICATIONS MONDIALES
POUR LES ENTREPRISES CANADIENNES

En tant que fournisseur de services de communications aux entreprises canadiennes depuis plus de 100 ans, l'alliance Stentor est heureuse de commanditer les Prix d'excellence à l'exportation canadienne de 1997, et d'ainsi aider à célébrer les réalisations de plusieurs importantes sociétés canadiennes. Cette année, l'alliance honore de façon spéciale l'un des gagnants en lui remettant le *Prix succès pour innovation et progrès technologiques de Bell Canada*.

Formée des compagnies de télécommunications canadiennes qui offrent uniquement des services complets, à savoir BC TEL, Bell Canada, Island Tel, MTS, MT&T, NBTel, NewTel Communications, NorthwesTel, Québec-Téléphone, SaskTel et TELUS, l'alliance travaille de concert avec ses clients dans tout le Canada pour assurer la prestation de services de communications économiques à l'échelle locale, nationale et internationale.

L'alliance Stentor est devenue le premier fournisseur de services internationaux au Canada, en élargissant sa gamme de services de télécommunications **Avantage** dans le secteur des affaires et en créant un partenariat avec les sociétés MCI Communications Corporation et Concert* Communications Services.

Lorsqu'on examine de plus près la panoplie des services **Avantage**, on découvre toute une variété de services de transmission de la voix et de données ainsi que de services de conférence conçus pour faciliter l'essor des entreprises canadiennes à l'étranger.

L'alliance Stentor-MCI-Concert* offre davantage de services et de produits de pointe à plus de pays que n'importe quelle autre société. Présente dans 50 pays – et en constante expansion – Stentor, par l'entremise de Concert*, propose des produits et des services qui se ressemblent et qui fonctionnent de la même façon, que vous soyez en Australie, en Malaisie, en Bolivie ou en Slovaquie.

Par sa qualité, son envergure et sa taille, le réseau de transmission voix-données de Stentor-MCI-Concert* est unique au monde. Le réseau de base, hautement maillé, lie entre eux les grands centres financiers et d'affaires du monde, ce qui vous confère les moyens et la prévisibilité auxquels vous ont habitués nos réseaux nationaux.

Partout dans le monde, vous obtenez des produits, des services, des prix, des rapports, des modalités de connexion et des performances uniformes.

Pour savoir comment l'alliance Stentor peut aider votre entreprise à se joindre au reste du monde, communiquez avec notre représentant local, visitez notre site Web à www.stentor.ca ou appelez-nous au 1-888-611-4888.

STENTOR

La puissance des télécommuni



L'EXCELLENCE DANS L'EXPORTATION

LES PRIX D'EXCELLENCE
À L'EXPORTATION CANADIENNE

Chaque année en octobre, les Prix d'excellence à l'exportation canadienne sont décernés à des entreprises qui se sont distinguées dans l'exportation de leurs produits ou services sur les marchés du monde. Le programme des Prix d'excellence à l'exportation canadienne est administré par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce extérieur (MAECI) avec le concours de la Banque CIBC, de la Société pour l'expansion des exportations (SEE) et de Stentor (l'alliance des seules sociétés de télécommunications du Canada offrant une gamme complète de services).

Pour pouvoir se porter candidates, les entreprises doivent être installées au Canada et avoir exporté à un rythme soutenu au cours des trois dernières années. Les critères appliqués par le comité de gens d'affaires canadiens chargés de sélectionner les entreprises lauréates concernent les résultats atteints par l'entreprise dans les domaines suivants :

- introduction de nouveaux produits ou services sur des marchés étrangers;
- accroissement substantiel des ventes à l'exportation;
- maintien de sa part de marché en dépit d'une concurrence féroce;
- préservation d'un niveau conséquent de contenu canadien;
- ratio élevé des ventes à l'exportation par rapport aux ventes totales.

Pour plus de renseignements communiquer avec :

Beverly Hexter

Direction Sensibilisation domestique à l'exportation
ministère des Affaires étrangères et du Commerce extérieur
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario), Canada K1A 0G2
tél. : (613) 996-2274; téléc. : (613) 996-8688
ou visitez le site Web d'InfoExport à
<http://www.infoexport.gc.ca>

(cliquez sur *Priorités du Canada en matière de commerce international*).

SERVICES AUX EXPORTATEURS

L'InfoCentre du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international tient à la disposition des entreprises et des particuliers intéressés par le commerce international une vaste gamme de renseignements sur les marchés étrangers, sur les accords internationaux et les initiatives connexes, sur les activités commerciales internationales, telles que les foires, les expositions et les missions commerciales, de même que sur la politique étrangère du Canada. Ces renseignements peuvent vous être transmis sur copie papier ou par voie électronique, par l'intermédiaire du service FaxLink de l'InfoCentre, ou encore à partir du site Web du MAECI.

InfoCentre : 1-800-267-8376

Région Ottawa-Hull : (613) 944-4000

Service pour malentendants : (613) 996-9136

Télécopieur : (613) 996-9709

FaxLink : (613) 944-4500 (à partir d'un télécopieur)

Site Web : <http://www.dfait-maeci.gc.ca>

Une entreprise de Vancouver aiguille des taxis aux quatre coins du monde

En six ans à peine, InStep Mobile Communications Inc. a mis au point des logiciels temps réels pour les taxis, les services de messageries et les applications sur le terrain en Amérique du Nord, en Europe et en Asie. L'entreprise vient d'emporter un contrat au Guatemala.

Voilà le genre de produits qui a permis à cette entreprise de 15 employés, au chiffre d'affaires annuel de 1 million de dollars, de battre à plate couture ses concurrents en réalisant une vente de quelque 220 000 \$ auprès de Taxis Amarillos.

Le contrat portant sur le système de régulation informatisé de parcs de taxis utilisant un système mondial de localisation — devenu opérationnel fin mai — a en fait été signé à l'occasion d'un salon commercial, qui a eu lieu à Los Angeles l'an dernier, et auquel InStep a participé grâce à une subvention qui lui a été octroyée dans le cadre du Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI).

« Les salons commerciaux sont une excellente façon de connaître des clients potentiels, indique le représentant du marketing et des ventes d'InStep, Erik Kass, et l'occasion de voir par soi-même ce que font ses concurrents. C'est là que nous avons conclu le marché avec notre nouveau client. »

Naviguer sur Internet

Comment InStep a-t-elle découvert les derniers débouchés?

« Taxis Amarillos nous a trouvés sur Internet, explique M. Kass, et les représentants de l'entreprise guatémaltèque ont ensuite rendu visite à un de nos clients au Mexique pour constater par eux-mêmes. »

Toutefois InStep compte surtout sur des intégrateurs de systèmes pour conclure de nouveaux contrats, de même que sur des contacts directs. En Europe et en Asie, l'entreprise traite aussi avec des distributeurs, qui achètent les composantes, puis les revendent à des clients.

« De cette manière, nous n'avons pas à composer avec des problèmes pouvant survenir sur place, indique M. Kaas. Nous ne négocions qu'avec des distributeurs ou des intégrateurs de systèmes, qui, eux-mêmes, négocient avec des clients locaux. »

Une bonne communication est essentielle

« Au Guatemala, comme dans d'autres pays, lorsque vous traitez directement avec des utilisateurs finaux, assurez-vous que le client comprend exactement ce que vous dites, conseille M. Kass, car cela peut faire toute la différence entre un bon contrat et un autre pouvant causer de nombreux maux de tête. »

Mais même pour une entreprise comme InStep qui exporte 90 % de ses produits, ce n'est pas toujours facile de trouver des intégrateurs de systèmes. En fait, en Amérique du Nord, l'entreprise vend habituellement directement à des utilisateurs finaux.

« Nous espérons établir des liens étroits avec les délégués commerciaux en poste dans les ambassades et les consulats canadiens à l'étranger en vue de marchés éventuels, déclare M. Kass, et de trouver des occasions d'affaires en consultant la banque de données WIN Exports. »

Le système InStep

Les solutions de régulation de parcs de taxis InStep sont fondées sur une conception orientée — objet de pointe, qui permet aux revendeurs à valeur ajoutée et aux revendeurs de systèmes de communication sans fil d'utiliser le « logiciel prêt à l'emploi » et de mettre au point les derniers détails pour les opérations individuelles.

Standardistes et régulateurs utilisent des postes de travail réseautés, pouvant communiquer, par l'entremise du réseau cellulaire de transmission numérique de paquet de données, avec plusieurs appareils pour utilisateurs finaux, notamment la nouvelle génération de téléphones de confort (p. ex : PocketNet de AT&T), de terminaux mobiles de transmission des données ou d'ordinateurs portatifs. Les standardistes et les régulateurs isolés peuvent également se brancher via les pages web opérationnelles sur Internet.

Pour de plus amples renseignements sur InStep Mobile Communications Inc., communiquer avec la directrice des Communications de l'entreprise, Mary Touhey, tél. : (604) 320-2110, fax : (604) 320-2101, Internet : <http://www.instepmobile.com>

Le programme régional de La BERD

(Suite de la page 3)

Les nouveaux participants ont accès à tous les programmes de financement du commerce extérieur. Aussi, lorsque ce sera possible, la BERD prêtera son concours aux organismes de crédit à l'exportation de la région et des pays de l'Ouest pour structurer des opérations et partager des risques. Cette forme de coopération est déjà engagée : en février 1997, la BERD a signé un accord de partage des risques avec l'EGAP, l'organisme de crédit à l'exportation de la République tchèque.

Pour plus d'information, communiquer avec John Kur, Bureau du directeur pour le Canada et le Maroc, BERD, tél. : (44-171) 338-6507; fax : (44-171) 338-6062; ou avec Jean-François Leroux, Direction du financement à l'exportation, tél. : (613) 996-6188; fax : (613) 943-1100.

Les entreprises canadiennes se préparent pour la Semaine du secteur des pièces et accessoires de l'automobile 1997

LAS VEGAS, NEVADA — Du 4 au 7 novembre — Le projet pilote sur les nouvelles associations stratégiques sera l'une des activités les plus remarquées de la Semaine du secteur des pièces et accessoires de l'automobile 1997 (SSPAA 97). Il est coparrainé par l'Association des industries de l'automobile du Canada (AIA) et par son homologue des États-Unis, l'Automotive Service Industry Association (ASIA), avec le concours du Strategic Alliance Center du consulat général du Canada à Chicago.

Ce projet pilote prévoit l'établissement éventuel de liens commerciaux entre des entreprises canadiennes et américaines désireuses de s'associer. Plus d'une cinquantaine d'entreprises du secteur des pièces et accessoires de l'automobile des deux pays ont déjà fourni des renseignements en vue de faciliter l'appariement de leurs produits à des marchés.

Afin d'être informés sur le nouveau programme Partenariat pour l'exportation à l'intention des entreprises nord-américaines de pièces et accessoires de l'automobile conçu pour aider les

entreprises membres des deux associations à mettre en oeuvre le projet pilote, les chefs d'entreprises canadiens sont invités à participer à un séminaire spécial, qui se tiendra le 5 novembre, sous le thème « Partenariat pour l'exportation sur les marchés naissants ».

Le conférencier principal sera M. Lou Merz, directeur général de MascoTech, une entreprise de Troy au Michigan. Il y exposera l'intérêt d'une association stratégique pour les entreprises désireuses de prendre de l'expansion sur les marchés mondiaux.

Les participants au séminaire recevront une pochette d'information sur les débouchés à l'exportation pour les pièces et accessoires de l'automobile. Cette pochette comprend entre autres des renseignements sur les marchés cibles possibles pour les fournisseurs de pièces et accessoires de l'automobile (notamment le Brésil, l'Argentine, la Pologne et la Thaïlande), ainsi qu'un index des ressources, incluant de l'information, fournie par le gouvernement du Canada et le Département du Commerce des États-Unis,

sur la façon dont les associations stratégiques peuvent permettre aux entreprises d'étendre leurs activités commerciales dans leur pays et à l'étranger.

Ces associations stratégiques ne sont en fait qu'une des nombreuses possibilités de débouchés que les entreprises trouveront à la plus importante foire commerciale au monde consacrée au secteur des pièces et accessoires de l'automobile. Cette foire attire plus de 3 000 exposants provenant de tous les pays de même que des intervenants majeurs de ce marché, de la International Truck Aftermarket Parts Section aux distributeurs et grossistes traditionnels, des garages offrant des services aux entreprises aux détaillants et grandes surfaces, des importateurs et exportateurs aux décideurs les plus importants du secteur des pièces et accessoires de l'automobile.

Pour plus de renseignements sur le projet de l'AIA et de l'ASIA ou le séminaire sur le partenariat à l'exportation, communiquer avec M. Yaro Zajac, vice-président, AIA, tél. : (613) 728-5821, fax : (613) 728-6021.

L'Inde : une industrie environnementale de 2,5 milliards de dollars

MUMBAI, INDE — Du 11 au 14 décembre 1997, des acheteurs représentant le marché florissant des produits et des services environnementaux de l'Inde se réuniront dans cette ville (anciennement Bombay), capitale commerciale de l'Inde, pour participer à la neuvième foire-conférence internationale, Enviro Tech.

L'industrie environnementale de l'Inde est estimée à 2,5 milliards de dollars et son taux de croissance annuel se situe à 20 %. Les entreprises canadiennes de ce secteur sont invitées à profiter de cette occasion pour exposer leurs produits et tech-

nologies de niveau international.

EnviroTech 97 sera l'un des quatre salons qui se dérouleront simultanément, les autres étant FluidTech 97, PowerTech 97 et Instrument and LabTech 97. Le consulat du Canada à Mumbai tiendra un stand d'information à Enviro Tech 97 sur les fournisseurs canadiens de produits et de services environnementaux.

La direction de l'Asie du Sud-Est du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) et le consulat du Canada à Mumbai sont à la disposition des entreprises canadiennes qui aimeraient participer à EnviroTech 97.

Les entreprises peuvent également exposer des brochures promotionnelles et d'autres documents d'information au stand d'information du consulat canadien. Afin d'être acheminés à Mumbai à temps pour le salon, les brochures et documents doivent parvenir au MAECI d'ici au 10 novembre 1997.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec Janet Chater, Direction de l'Asie du Sud-Est (PSA), MAECI, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2, tél. : (613) 944-1653, fax : (613) 996-5897, courriel : janet.chater@extott22.x400.gc.ca

Le comité consultatif de l'ALENA offre une brochure sur le règlement extrajudiciaire des différends

Les entreprises qui concluent des contrats avec des partenaires étrangers envisagent des relations d'affaires harmonieuses. Toutefois, si un conflit devait naître, elles peuvent faire appel à un mécanisme de règlement neutre désigné sous le nom de règlement extrajudiciaire de différends (RED) et ainsi éviter de longs et coûteux recours aux tribunaux.

Pour aider les entreprises à comprendre la procédure de RED et à intégrer un tel mécanisme à leurs contrats internationaux, le comité consultatif de l'ALENA sur les différends commerciaux privés a publié une brochure de renseignements d'ordre pratique. Cette publication, qui s'intitule « Mode de substitution de règlement des différends dans les contrats internationaux », décrit les deux méthodes les plus courantes de RED, soit la médiation et l'arbitrage, dont peuvent se prévaloir les parties à des contrats conclus dans l'aire territoriale régie par l'ALENA.

Les mécanismes de RED les plus courants

La médiation est une instance où une personne impartiale, le médiateur, facilite la communication entre les parties dans l'espoir que celles-ci parviennent à régler leur différend. Il importe que les deux parties fassent confiance au médiateur, qui pourrait être un avocat. Le médiateur peut proposer des règlements optionnels aux parties, mais ces dernières ne sont pas liées par ces opinions.

Alors que la médiation vise à encourager les parties à rechercher un règlement qui leur soit mutuellement acceptable, l'arbitrage est une procédure tout autre aboutissant à une sentence qui lie les parties. Celles-ci font généralement valoir leurs arguments, citent leurs témoins et produisent leurs preuves écrites devant un ou plusieurs arbitres. Les règles appliquées dans un arbitrage sont généralement très souples. La plupart des sentences arbitrales sont exécutées volontairement par la

partie condamnée. Si cette dernière ne se conforme pas volontairement à la sentence prononcée, elle peut faire l'objet d'une exécution forcée par le recours aux tribunaux locaux compétents au regard de la partie condamnée.

La brochure contient aussi ...

La brochure renferme des clauses types de médiation et d'arbitrage qui peuvent être insérées dans les contrats. Elle comprend une liste des facteurs dont il faut tenir compte lors de la rédaction d'une clause d'arbitrage ainsi que d'autres points qui pourraient être intégrés dans une telle clause, par exemple la divulgation et la production de pièces, les mesures provisoires, la jonction d'instances, les délais de prescription et les coûts et dépenses.

La brochure contient aussi le nom, l'adresse et le numéro de téléphone des principales institutions arbitrales dans chacun des trois pays signataires de l'ALENA, ainsi que des institutions arbitrales multinationales de la région de l'ALENA. Elle énumère également certains critères qui pourraient aider les parties au moment où elles doivent choisir l'institution la plus appropriée à leur contrat particulier.

La brochure a été incluse dans le rapport du comité consultatif auprès de la Commission du libre-échange de l'ALENA. Elle peut être consultée à la page d'accueil du site Web du MAECI à <http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/trade/naftaf.htm>

Pour plus de renseignements au sujet de la brochure ou des modes de RED, communiquer avec la Direction

du droit commercial (JLT), ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, tél. : (613) 943-2804.

L'ambassadeur flottant

(Suite de la page 1)

Des possibilités de promouvoir produits et services

Les grandes et petites sociétés canadiennes du domaine de la technologie des océans seront invitées à présenter leurs produits et services à bord du NGCC *Louis S. St-Laurent* et profiteront d'une campagne de publicité dynamique qui sera réalisée par les organisateurs de l'exposition, OceansTec Canada TechnOcéans, dans les secteurs clients des pays à visiter. Cette campagne comprendra des présentations aux médias, des prises de contact avec des organismes industriels étrangers et avec des centres d'affaires internationaux, ainsi que le soutien de délégués commerciaux du Canada dans les pays hôtes.

Les petites sociétés, en particulier, profiteront de l'occasion d'exposer sur un navire moderne du gouvernement canadien : c'est là une démonstration de la valeur inestimable que peut avoir l'appui du gouvernement dans le domaine de l'exportation.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Hugh Macpherson, OceansTec Canada TechnOcéans, tél./fax : (902) 835-3968; courriel : bureau@oceastec.ca

RAPPORTS SUR LES MARCHÉS

Le Centre des études de marché d'Équipe Canada du MAECI produit une gamme complète d'études de marché sectorielles pour aider les exportateurs canadiens à repérer les débouchés à l'étranger. Quelque 180 rapports sont actuellement disponibles, portant sur 25 secteurs allant des produits et des services autochtones, l'agroalimentaire et l'automobile aux produits de consommation, aux industries forestières, au plastique, à l'espace et au tourisme. Les rapports sont disponibles auprès du service FoxLink de l'InfoCentre (613-944-4500), ou sur l'Internet, au <http://www.infoexport.gc.ca>

Les Canadiens invités à participer à Techno Business Forum '98

TOKYO, JAPON — Du 17 au 19 mars 1998 — Les entreprises canadiennes de haute technologie sont invitées à déposer leur demande en vue de participer à la quatrième édition du Techno Business Forum, qui se déroulera à Tokyo. Le forum est organisé par la Japan External Trade Organization (JETRO), un organisme gouvernemental qui cherche à favoriser les échanges com-

merciaux et les mouvements de capitaux entre le Japon et l'étranger. Le forum sera un terrain propice à la formation d'alliances commerciales entre des sociétés de haute technologie japonaises et étrangères.

L'événement mettra en évidence de 20 à 30 sociétés européennes et nord-américaines qui possèdent des technologies et des produits de pointe de

classe mondiale dans des secteurs comme la biotechnologie, le logiciel, l'électronique, l'écotechnologie, l'équipement médical et les soins de santé, ainsi que les télécommunications. Le choix des participants étrangers se fera uniquement en fonction des perspectives qui existent au Japon pour leur technologie; la taille de l'entreprise ne sera pas considérée.

Durant le forum, les sociétés étrangères présenteront leurs technologies et leurs produits aux 150 à 200 participants japonais qui sont attendus à l'événement. Par la suite, les participants auront le loisir de se rencontrer pour étudier les possibilités de partenariat commercial.

La date limite pour les inscriptions est le 24 octobre 1997.

Pour plus d'information, communiquer avec la Japan External Trade Organization, 2-2-5 Toranomon, Minato-ku, Tokyo 105, Japon, tél. : (81-3) 3582-5571, fax : (81-3) 3585-3628, Internet : <http://www.jetro.go.jp>

UN COURS PORTANT SUR LES MARCHÉS DE L'ASIE DU SUD-EST EST MAINTENANT OFFERT À L'UNIVERSITÉ DE TORONTO

TORONTO — Les exportateurs qui souhaitent faire des affaires sur les marchés de l'Asie du Sud-Est peuvent vouloir s'inscrire au programme de certificat en affaires en Asie du Sud-Est offert par l'Université de Toronto. Les cours auront lieu du 24 au 26 octobre 1997.

Le cours est conçu de manière à offrir aux entreprises exportatrices, aux agents, aux distributeurs, aux acheteurs et aux commerçants les outils commerciaux essentiels et les compétences interculturelles nécessaires pour faire des affaires efficacement sur certains des marchés les

plus dynamiques d'Asie, à savoir la Malaisie, Singapour, l'Indonésie, les Philippines, le Viêt-nam et la Thaïlande. Le programme allie des cours interactifs sur les stratégies de commercialisation et sur les techniques de négociation à des profils des pays ainsi qu'à des séances de formation interculturelle.

Pour plus de renseignements, communiquer avec les responsables du programme d'études commerciales asiatiques (Asian Business Studies Program), Université de Toronto, tél. : (416) 978-0184. La date limite d'inscription est le 17 octobre 1997.

Faire des affaires en Europe

TORONTO — 16 octobre 1997 — L'Association du Barreau canadien organise un séminaire d'une demi-journée sur les aspects d'ordre commercial et juridique associés aux affaires en Europe. Destiné aux entreprises déjà actives en Europe ou, encore, à celles qui prévoient l'être, le séminaire présentera des conférenciers venant de bureaux d'avocats de France, d'Allemagne, d'Italie, du Royaume-Uni, des Pays-Bas, de Belgique et du Luxembourg.

Pour plus de renseignements, communiquer avec l'Association du Barreau canadien (chapitre de l'Ontario), tél. : (416) 869-1047, fax : (416) 869-1390.

**Info
Centre**

L'InfoCentre du MAECI offre aux exportateurs canadiens des conseils, des publications y compris des rapports sur les marchés, ainsi que des services de références. Les renseignements de nature commerciale peuvent être obtenus en contactant l'InfoCentre par téléphone au 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 944-4000) ou par fax au (613) 996-9709; en appelant FaxLink de l'InfoCentre à partir d'un télécopieur au (613) 944-4500; et enfin en consultant le site Web du MAECI au <http://www.dfait-maeci.gc.ca>

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



15
October
1997
copy

Canada Export

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

OCT 2 1997

Vol.15, N° 17 — 20 octobre 1997

RETOURNER À LA BIBLIOTHÈQUE DU MINISTÈRE

Le ministre Marchi dirigera la mission commerciale des femmes d'affaires à Washington

Les Canadiennes entrepreneures et dirigeantes d'entreprise prendront part à une mission commerciale d'Équipe Canada pour les femmes d'affaires, une première en son genre. Cette mission sera dirigée par le ministre du Commerce international, M. Sergio Marchi, et se déroulera à Washington, D.C., du 11 au 14 novembre 1997.

Présentée par la Banque Royale du Canada, la mission est conçue pour encourager, renseigner et aider les

femmes d'affaires canadiennes qui veulent exporter sur les marchés internationaux et, plus précisément,

explorer les débouchés et les partenariats potentiels dans les États du centre du littoral de l'Atlantique, à savoir le Maryland, la Virginie, l'est de la Pennsylvanie, le Delaware et le District de Columbia.

EXPORT
Source
Centre Services en Direct

LE GOUVERNEMENT OFFRE UN NOUVEL OUTIL DE CONSULTATION AUX EXPORTATEURS CANADIENS

Les sociétés canadiennes qui cherchent à s'informer sur tout ce qui concerne les exportations ont désormais accès à un nouveau service en direct des plus complets. Ce centre de renseignements virtuel sur les activités exportatrices s'appelle ExportSource. Concentrant tout un monde d'information commerciale en un seul site Web, cet outil permet aux gens d'affaires de prendre une longueur d'avance par rapport à leurs concurrents sur les marchés internationaux.

Fruit d'un partenariat entre Industrie Canada, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et Agriculture Canada, le nouveau site Web peut être consulté à <http://exportsource.gc.ca>. On y trouve de l'information sur les études de marché et statistiques commerciales, le financement à l'exportation, les aspects logistiques et la réglementation, des coordonnées de personnes-ressources et un calendrier des foires et missions commerciales.

Voir page 5 — ExportSource

Un rôle dynamique dans l'économie

« Les femmes sont actuellement sous-représentées dans le monde des exportateurs, et ce, en dépit de leur présence et de leur influence dans l'économie canadienne, a déclaré le ministre Marchi. Cette mission aidera les femmes d'affaires à atteindre leurs objectifs en matière d'exportation et à leur faire mieux prendre conscience de leur importance dans l'économie canadienne. »

Voir page 5 — Mission commerciale

CanadExport EN DIRECT

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/news/newsletr/canex>

RENCONTRE DES MINISTRES DE L'APEC RICHE EN RETOMBÉES POUR LES PETITES ENTREPRISES

Plus de 2 500 personnes se sont réunies au Forum des affaires et à la Foire de la PME de l'APEC, tenus au Centre des congrès d'Ottawa durant la semaine du 15 septembre. Le but de l'événement était de permettre aux PME d'élargir leurs réseaux, de faire des affaires et d'apprendre comment accéder aux marchés de la région du Pacifique.

Les activités de la semaine, organisées pour coïncider avec la rencontre des ministres de l'APEC responsables des petites entreprises (voir article à la page 2), ont été couronnées de succès,

participants canadiens et étrangers ayant conclu des ententes qui feront croître les échanges commerciaux dans toute la région du Pacifique.

Voir page 8 — Rencontre des ministres

DANS CE NUMÉRO DANS CE NUMÉRO

Au fil des initiatives	2
Les institutions financières	3
Nouvelles commerciales	4
Les trucs du métier	6-7
CAHIER SPÉCIAL SUR L'ITALIE	I-XII
Occasions d'affaires	10-11
Foires commerciales	12-14
Publications	15
Au Calendrier	16

Les ministres de l'APEC favorisent la croissance des petites entreprises

Les ministres des 18 pays membres du forum de l'Organisation de coopération économique Asie-Pacifique (APEC) ont publié, le 19 septembre 1997, une déclaration commune faisant état des mesures à prendre pour aider les petites et moyennes entreprises de la région de l'Asie-Pacifique.

Le ministre de l'Industrie et président de la conférence ministérielle, M. John Manley, a insisté sur le fait que la petite entreprise est essentielle à l'économie des pays membres de l'APEC. « Il y en a plus de 40 millions dans la région et elles embauchent près de 80 % de la main-d'œuvre. »

Les ministres ont convenu d'encadrer les activités de l'APEC dans le but de favoriser les petites entreprises. Ce cadre s'articule autour de cinq thèmes principaux qui affectent la croissance des petites entreprises,

à savoir l'accès aux marchés, la technologie, les ressources humaines, le financement et l'information. Il sera présenté aux dirigeants économiques de l'APEC afin d'être adopté lors du sommet, prévu en novembre prochain à Vancouver.

Les représentants du milieu des affaires de l'Asie-Pacifique se sont prononcés sur ces questions par le biais d'un forum auquel plus de 1 000 délégués, provenant de tous les coins de la région, ont participé. Les ministres ont également reçu l'opinion

de femmes, de jeunes entrepreneurs, d'organismes de crédit à l'exportation, d'associations offrant des services d'appoint aux entreprises et du comité consultatif sur les affaires de l'APEC.

« La participation du milieu des affaires a été vitale au succès de cette conférence, a ajouté M. Manley. L'efficacité du forum sera évaluée en fonction du nombre d'obstacles à la croissance des petites entreprises qui seront éliminés et des occasions d'affaires qui seront offertes aux entrepreneurs de la région. »

Les ministres de l'Énergie de l'APEC se réunissent à Edmonton

Les ministres de l'Énergie du forum de l'Organisation de coopération économique de l'Asie-Pacifique (APEC) ont tenu une session de deux jours sur les problèmes d'ordre énergétique touchant actuellement la région de l'Asie-Pacifique et ont publié une déclaration commune rendant compte de leurs discussions et décisions.

La session a eu lieu à Edmonton, en Alberta, les 26 et 27 août dernier, sous le thème « L'énergie : les infrastructures du développement durable ». Les ministres des 18 pays membres ont convenu qu'il était essentiel, pour la croissance durable de la région de l'Asie-Pacifique, de développer les ressources énergétiques de façon à respecter l'environnement et la société.

Ils ont également vérifié si des progrès importants avaient été réalisés dans la mise en oeuvre des 14 principes relatifs à la politique énergétique adoptés librement lors de la première rencontre tenue l'an dernier à Sydney, en Australie. Ces principes visent à développer davantage les marchés énergétiques sur une base efficace et ouverte.

Les ministres ont également approuvé deux ensembles de principes non exécutoires qui encourageront les investissements étrangers dans l'infrastructure électrique de la région et qui feront en sorte que l'expansion nécessaire de l'infrastructure se fasse dans le respect de l'environnement. En outre,

ils se sont engagés à promouvoir un cadre favorisant la reconnaissance mutuelle des installations accréditées de contrôle du rendement énergétique, ce qui facilitera les échanges de biens et d'équipements à haut rendement énergétique.

Voir page 8 — Les ministres

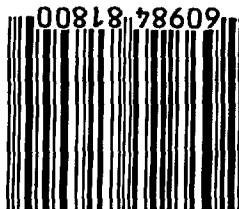
CanadExport

ISSN 0823-3330

Rédacteur en chef : A
Rédacteur délégué : L
Rédacteur adjoint : L
Création : Boîte Noire
Mise en page : Yen L

Tirage : 65 000
Téléphone : (613) 996-9274
Fax : (613) 996-9274
Courrier électronique : canad.export@extot

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, toute utilisation en tout ou en partie à des fins commerciales nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de



in bimensuel publié en français et en anglais par le Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), du Centre de la planification et de la planification (BCF).

Présentez votre carte de visite à l'adresse ci-dessous. Pour plus d'informations, consultez l'étiquette avec le code. Prévoir quatre à six semaines de délai.

BCFE), Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, 1100, rue de la Paix, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.

Le point sur la Banque interaméricaine de développement

Les entreprises canadiennes manifestent de plus en plus d'intérêt pour les projets financés par la Banque interaméricaine de développement. Aussi, leur succès croît-il sans cesse : en 1995, les entreprises canadiennes ayant bénéficié de cette aide ne décrochaient que 10' contrats, alors qu'en 1996, elles en obtenaient 33! Le plus beau fleuron de nos entreprises? Douze contrats de biens et de travaux représentant 58,7 millions \$US. Ces

contrats montrent que les entreprises canadiennes sont de plus en plus en mesure de soutenir la concurrence sur les marchés hautement compétitifs des produits à valeur ajoutée. Soulignons, en outre, que le Canada se classe au deuxième rang des 21 pays membres non emprunteurs, derrière le Royaume-Uni et avant les États-Unis, pour l'importance de la part des contrats de biens qu'il détient.

Si la valeur des contrats de biens a dépassé, pour la première fois, la valeur des contrats de consultation, les sociétés

canadiennes d'experts-conseils connaissent néanmoins elles aussi beaucoup de succès, la valeur des contrats qui leur ont été accordés ayant progressé de 43 % pour atteindre 9,6 millions \$US, ce qui place le Canada au cinquième rang des membres non emprunteurs. Les entreprises canadiennes ont aussi raffermi leur position concurrentielle dans toute la région. De plus, la valeur moyenne des contrats de consultation accordés aux experts-conseils canadiens a augmenté

Voir page 10 — La Banque interaméricaine

Année record pour la Banque Africaine de Développement

L'année 1996 aura été une année record pour les firmes canadiennes en ce qui a trait aux acquisitions liées aux projets financés par la Banque Africaine de développement (BAfD). Les déboursés aux sociétés canadiennes se sont chiffrés à 102 millions \$, ce qui représente une augmentation de 388 % comparativement à 1995. Le Canada s'est donc classé au 5e rang des pays non régionaux avec 4,59 % des déboursés totaux de la BAfD, un sommet jamais atteint auparavant. Le total de nouveaux contrats a quant à lui été de 97,23 millions \$, une croissance de plus de 80 % en comparaison de 1995. Enfin, on constate depuis deux ans une nette croissance de l'intérêt des firmes canadiennes à l'égard des projets de la BAfD, intérêt qui permet d'espérer une croissance constante pour les années à venir.

DÉBOUCHÉS COMMERCIAUX DANS LE CADRE DES PROJETS IFI

Vous trouverez ci-dessous une brève description de deux projets mentionnés dans l'édition de septembre de l'État mensuel des projets de la Banque mondiale. Puisqu'ils viennent à peine d'entrer dans le cycle de la Banque mondiale, ces deux projets devraient faire appel aux services d'experts-conseils pendant les deux prochaines années.

Les sociétés canadiennes que les débouchés commerciaux présentés ci-dessous intéressent sont invitées à communiquer avec le Bureau de liaison avec les institutions financières internationales, ambassade du Canada, 501 Pennsylvania Avenue NW, Washington, D.C., U.S.A. 20008, tél. : (202) 682-7788; fax : (202) 682-7789.

Pour connaître la description, le nom des personnes-ressources et les renseignements relatifs à ces projets et à d'autres financés par les institutions financières internationales, visiter le site IFInet à <http://www.dfait-maeci.gc.ca/ifinet/menu.htm>. On peut s'y inscrire en direct et obtenir un mot de passe pour accéder au site IFInet.

PROJETS DE LA BANQUE MONDIALE

Pays : Inde

Nom du projet : Eau potable/ assainissement

(N) Consolidation des ressources en eau du Rājasthān : Ce projet prévoit, de manière générale, l'élaboration d'un

Voir page 9 — Des projets IFI



À la recherche de débouchés extérieurs?

Assurez-vous d'être inscrit dans la banque de données du réseau WIN Exports que les délégués commerciaux à l'étranger utilisent pour promouvoir le savoir-faire de votre entreprise aux acheteurs étrangers. Pour obtenir un formulaire d'inscription, télécopiez votre demande au 1-800-667-3802; ou téléphonez au 1-800-551-4WIN (613-944-4WIN à partir de la région de la capitale nationale).

La CCC permet des ventes à l'exportation d'une valeur de 859 millions \$

Avec l'aide de la Corporation commerciale canadienne (CCC), des exportateurs canadiens ont réalisé des ventes d'une valeur de 859 millions \$ en 1996-1997. Dans le rapport annuel qu'il a publié récemment, l'organisme fédéral d'exportation a annoncé qu'il avait fourni, pendant l'année, des services à un nombre record de 1 310 entreprises canadiennes, permettant ainsi à 288 d'entre elles de conclure des transactions dans 43 pays et avec 11 organisations internationales.

M. Sergio Marchi, ministre du Commerce international et responsable de la CCC, a félicité l'organisme en soulignant les « efforts continuels qu'il fait pour répondre aux divers besoins des exportateurs canadiens, ainsi que sa capacité démontrée d'aider les petites et moyennes entreprises à pénétrer de nouveaux marchés et à réaliser des ventes dans le monde ». Chaque année, environ 65 % des fournisseurs qui reçoivent de l'aide de la CCC sont de

petites et moyennes entreprises.

La CCC a le vaste mandat de favoriser les échanges commerciaux entre le Canada et d'autres pays. Elle offre divers services pour faciliter la vente de biens et de services canadiens à des gouvernements étrangers, à des organismes internationaux et à d'autres clients dans le monde.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Vivian Asfar, tél. : (613) 995-0560.

Nomination d'une ex-déléguée commerciale à titre de représentante à plein temps de la SEE à Beijing

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) a nommé Mme Anne Whetham première titulaire de son poste de représentant à plein temps à Beijing; le rôle du représentant est d'aider les entreprises canadiennes et leurs acheteurs chinois. Mme Whetham, qui occupait dernièrement un poste de délégué commercial en Chine pour le compte du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, est en mesure d'aider à l'élaboration et au maintien de relations entre la SEE et les intervenants majeurs sur le marché chinois.

La nomination d'un représentant à plein temps à Beijing témoigne de l'importance que la SEE reconnaît à la Chine comme marché d'exportation pour le Canada.

« La Chine est l'un des marchés auxquels la SEE accorde priorité, a déclaré le président de la SEE, M. A. Ian Gillespie. L'économie en plein essor et la population considérable de la Chine offrent de nombreux débouchés aux exportateurs canadiens. Nos études ont permis d'identifier des possibilités d'affaires pour les exportateurs dans tous les secteurs de l'industrie. Or bon nombre des entreprises concernées n'ont pas encore exploré ce marché en raison de l'incertitude et des risques élevés liés à l'exportation en Chine. À cet égard, la SEE peut jouer un rôle essentiel en aidant les entreprises à réaliser des affaires et à gérer les risques. »

La SEE améliore son service pour les exportateurs de l'Alberta

Reconnaissant l'importance vitale des exportateurs d'Edmonton dans l'économie de l'Alberta, la Société pour l'expansion des exportations (SEE) a ouvert un nouveau bureau à Edmonton. Mme Karen Goss y sera directrice de la promotion commerciale.

C'est depuis 1984 que la SEE dessert les exportateurs de l'Alberta à partir de son bureau de Calgary. Comme les exportations de la région ont beaucoup augmenté avec les années, la SEE veut s'assurer que les exportateurs de tous les coins de la province ont accès à un bon service. Environ le tiers de l'activité commerciale de l'Alberta se trouve dans la région d'Edmonton, principalement les industries liées au pétrole et au gaz.

Mme Goss assurera, pour la clientèle de tous les secteurs d'activité de la région d'Edmonton, la prestation de l'ensemble des services de financement et de gestion des risques offerts par la SEE.

« Par l'accroissement de son personnel et de sa présence en Alberta, la SEE manifeste sa volonté de collaborer avec les exportateurs pour relever les défis de la concurrence sur les marchés étrangers, a déclaré le vice-président régional de

la SEE pour l'Ouest canadien, M. Glen Hammond. Nous croyons que cette présence accrue aidera les exportateurs à soutenir efficacement la concurrence et à étendre leurs marchés. »

Pour plus de renseignements, communiquer avec Mme Karen Goss, Société pour l'expansion des exportations, 10303 Jasper Avenue, Suite 502, Edmonton, T5J 3N6, tél. : (403) 495-2286, fax : (403) 495-2346.

La mission commerciale des femmes d'affaires *(Suite de la page 1)*

Des possibilités d'établir des réseaux et des partenariats

Selon certaines études, près d'un tiers des entreprises canadiennes appartiennent à des femmes ou sont exploitées par elles. Ces entreprises représentent 1,7 million d'emplois dans l'économie du pays. En outre, les 700 000 entreprises dirigées par des femmes créent des emplois quatre fois plus rapidement que la moyenne en plus d'augmenter en nombre deux fois plus rapidement que la moyenne nationale.

La mission de 4 jours comportera des ateliers d'information sur les marchés, où seront abordés des sujets tels que le développement d'un plan et d'une stratégie d'exportation, les services de financement des exportations, la recherche sur les marchés internationaux, la technologie comme instrument de réussite sur le marché international, la commercialisation et le monde des affaires aux États-Unis, ainsi que le partenariat comme stratégie d'entrée sur le marché.

Chaque matin, lors d'un déjeuner-causerie, une femme d'affaires américaine et une seconde canadienne partageront leurs expériences et leurs succès sur les marchés internationaux. Des séances

de constitution de réseaux offriront aussi l'occasion de trouver des partenaires potentiels avec des dirigeantes d'entreprises et des représentants du gouvernement des États-Unis.

Le dernier jour, des « séances de liaison », soit des rencontres privées organisées au préalable entre des participantes de la mission et des représentants d'entreprises, de firmes de consultation et d'associations américaines, permettront d'examiner des occasions d'affaires particulières sur le marché lucratif, d'une valeur de 11,5 milliards \$, du centre du littoral de l'Atlantique des États-Unis.

Cette mission unique a également la particularité de présenter des séances où des participantes agiront à titre de conseillères. Ces séances mettront en contact de nouvelles exportatrices avec des femmes d'affaires qui ont réussi. En outre, le ministre Marchi animera une table ronde ayant pour thème « surmonter les obstacles » et durant laquelle des groupes pourront poser des questions et des dirigeantes d'entreprises importantes feront des recommandations. Des cas de réussite personnelle présentés par des femmes d'affaires canadiennes et des allo-

cutions de personnalités influentes du monde des affaires souligneront à leur tour le rôle dynamique des femmes dans la nouvelle économie.

Le soutien de l'État

Cette mission est un projet important réalisé dans le cadre de l'Initiative des femmes canadiennes en commerce international, un programme de développement de l'entreprise de l'ambassade du Canada à Washington. L'Initiative est conçue pour aider les femmes d'affaires canadiennes qui sont prêtes à exporter à tirer parti des débouchés commerciaux pour leurs produits et services dans les États du centre du littoral de l'Atlantique. Au moyen de cette mission, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international offrira des renseignements sur les marchés, des études sur des secteurs déterminés, une multitude de ressources documentaires et la possibilité d'établir des réseaux et des relations d'affaires.

Pour plus de renseignements, communiquer avec l'ambassade du Canada à Washington, D.C., tél. : (202) 682-1740, poste 7305, fax : (202) 682-7619.

ExportSource : un nouvel outil de consultation *(Suite de la page 1)*

Un guichet unique

À partir de ce site, il est possible de consulter les bases de données de nombreux organismes du gouvernement fédéral. Comme l'information y est ordonnée logiquement, les utilisateurs n'ont pas à savoir où ils doivent se diriger pour trouver ce qu'ils recherchent. Pas besoin donc d'aller partout, comme c'est le cas lorsqu'il faut puiser de l'information auprès d'un grand nombre de sources différentes.

« Avec ExportSource, les entreprises ont un accès direct à l'information qui les intéresse, a fait valoir le ministre de l'Industrie, M. John Manley. Ce centre de consultation en direct va progressivement s'étoffer pour offrir des ressources de plus en plus importantes et utiles, d'année en année. »

Parmi les principales fonctions que recouvre ExportSource, mentionnons des guides à l'intention des exportateurs et d'autres détaillés sur l'exportation. Des liens avec des ressources des plus utiles et des bases de données des secteurs public et privé sont en outre proposés. Le site est par ailleurs équipé d'un puissant moteur de recherche qui permet de rapidement explorer toute une série de bases de données. L'interface conviviale peut être personnalisée et un système de repérage permet de savoir où s'est effectué la recherche en plus de visualiser d'autres avenues d'exploration possibles.

Un stimulant pour l'économie

Le ministre du Commerce international, M. Sergio Marchi, a souligné l'importance de cet outil pour les entreprises

canadiennes et la population en général. « Avec ExportSource, les gens d'affaires disposent d'un système à la fine pointe du progrès pour obtenir l'information qu'ils cherchent et dont ils ont besoin... En aidant ces gens à se propulser sur l'arène internationale, ce véhicule contribue à créer des emplois ici, au Canada », a-t-il déclaré.

Le ministre de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire, M. Lyle Vanclief, a quant à lui noté qu'un grand nombre de Canadiens, qu'ils vivent en milieu rural ou urbain, participent activement au développement de la « cyberéconomie » : « Les technologies de l'information ouvrent un nouveau champ de possibilités aux Canadiens, et en particulier à la population rurale,

Voir page 7 — ExportSource

L'apprentissage du français : un créneau qui s'adapte et s'exporte

« *Innover, sortir des sentiers battus, avoir de l'audace!* » : voilà qui résume les défis quotidiens de Ginette Tremblay, fondatrice et présidente des Éditions l'Artichaut inc., une maison d'édition rimouskoise spécialisée dans la production de matériel scolaire qui plaît aux pédagogues d'ici et d'ailleurs.

Fondée en 1989, les Éditions l'Artichaut conçoit et produit des manuels, guides et outils de référence qui facilitent l'apprentissage du français. Au fil des années, l'Artichaut a développé, avec l'aide de ses chercheurs didactiques, de nouvelles méthodes pédagogiques qui, tablant sur l'autocorrection, permettent à l'élève de prendre en charge son apprentissage.

De Rimouski à Paris : faire connaître ses produits

Or là n'est pas le seul objectif des Éditions l'Artichaut. Après un important succès au Québec, où plus de 25% des écoles ont adopté ses manuels, ainsi qu'au Canada anglais, où nombre de classes en immersion française font appel à ses méthodes, l'entreprise exporte maintenant ses produits en France, en Belgique et en Suisse.

« Pour réussir à l'étranger, il faut être prêt à boucler ses valises et à se rendre sur place, admet Ginette Tremblay. L'arrivée doit néanmoins être planifiée, voire attendue. » À cet égard, l'Artichaut a toujours cru en la promotion orientée de ces produits. L'entreprise a donc pris l'habitude de travailler directement avec les enseignants en offrant gratuitement son matériel à ses « classes-pilotes ». En retour, les éducateurs s'engagent à faire part de leurs commentaires à la suite de l'expérimentation qu'ils ont fait des produits de l'Artichaut.

« La première fois que nous nous sommes rendus en Europe, nous en savions déjà beaucoup sur la perception que les gens avaient de nos méthodes, ajoute Mme Tremblay. Cela nous donnait une longueur d'avance. »

L'aventure européenne s'est intensifiée en novembre 1995, au moment où le Bureau fédéral de développement

régional du Québec (BFDR-Q) s'est engagé à octroyer une aide financière non remboursable de 20 000\$ afin que l'Artichaut puisse se rendre sur le terrain pour véritablement mesurer l'intérêt des Européens francophones envers ses produits. Cet appui important a aussi permis à la maison d'édition de réaliser une étude de marché, d'enregistrer ses droits d'auteur et de produire du matériel promotionnel à l'intention de ses clients européens.

Les résultats sont aujourd'hui tangibles : la petite entreprise rimouskoise de 6 employés a su séduire la prestigieuse maison d'édition française Hatier, maintenant responsable de la distribution et de la promotion des produits de l'Artichaut en Europe et bientôt en Afrique francophone. « Notre partenariat avec Hatier est très précieux, de dire Mme Tremblay. Il donne de la crédibilité à nos produits et nous permet de développer une approche marketing tout spécialement élaborée pour le marché européen. C'est une porte d'entrée tellement efficace que nous tentons maintenant de créer des partenariats similaires dans d'autres marchés du monde. »

Aussi, l'Artichaut n'a jamais hésité à travailler avec des « agents multiplificateurs », ces collaborateurs qui, par l'entremise de stages de formation offerts par la maison d'édition, sont en mesure d'utiliser et de faire connaître leurs produits. « Nous l'avons d'abord fait un peu partout au Canada, en se rendant dans les écoles afin de tester nos produits et de sensibiliser les enseignants à l'utilisation de nos méthodes, affirme la présidente de l'Artichaut. Puis, nous sommes allés en France et avons participé à des congrès nationaux durant lesquels nous avons pu faire la promotion de

nos manuels en plus de partager notre vision de la pédagogie avec des éducateurs français. »

Adapter son produit et s'ouvrir l'esprit

En outre, la grande capacité d'adaptation des produits de l'Artichaut semblent les vouer au succès. De fait, il est possible de modifier ces ouvrages au goût du jour. L'Artichaut mise gros sur les nouvelles technologies en projetant d'adapter sa méthode sur disque CD-ROM, en partenariat avec une entreprise majeure de la région rimouskoise.

« Nous voulons être au cœur du renouveau de l'école actuelle, ajoute Mme Tremblay. Pour ce faire, il nous faut profiter de toutes les avenues possibles, et ce, en étant toujours très ouverts d'esprit. Le multimédia constitue un créneau de plus à exploiter dans les marchés à l'étranger, que ce soit en France, où ce type de support s'avère très coûteux à développer, ou encore au Mexique, où le produit multimédia est très en demande. »

D'autres marchés à conquérir

L'Artichaut, dont les ventes à l'étranger sont passées de 2%, à sa création, à 41% en 1996, reluke maintenant le marché hispanophone, où ses produits peuvent certainement devenir très populaires une fois adaptés selon les objectifs des programmes éducatifs en place. Pour mieux connaître les gens qu'elle espère bientôt côtoyer de plus près, Ginette Tremblay se rendra à la Foire internationale du livre qui se tiendra à Guadalajara au Mexique, en décembre prochain. C'est d'ailleurs au stand du Canada que, pour une deuxième année consécutive, les produits de l'Artichaut y seront présentés.

Voir page 9 — L'apprentissage

Une société d'expérience se voit attribuer un autre contrat en Turquie

Au début de 1996, la société Marshall, Macklin, Monaghan Ltd. a choisi la Turquie comme un de ses marchés prioritaires; moins d'un an plus tard, elle obtenait un contrat pour l'exécution d'une étude générale sur le transport aérien.

Le contrat de plus d'un million de dollars, qui doit être exécuté en collaboration avec la société turque de consultation ERKA A.S., prévoit la préparation de plans directeurs pour 26 des principaux aéroports du pays et d'études de faisabilité pour l'amélioration de chacun de ces aéroports.

Les facteurs de succès

« Un des secrets pour obtenir des contrats en Turquie, c'est de s'associer avec une entreprise turque », précise M. Dave Duggan, vice-président exécutif, Division internationale, de la société Marshall, Macklin, Monaghan.

« En fait, ajoute M. Duggan, même si le projet de deux ans n'avait pas prévu une telle association, nous en aurions élaboré une de notre propre chef. »

Parmi les autres facteurs qui ont mené au succès en Turquie de la société de Thornhill (Ontario) fondée il y a 45 ans, on peut mentionner le fait d'avoir en Turquie un bon représentant et un bon partenaire.

« C'est par ce moyen que nous avons eu vent de ce contrat, précise M. Duggan, et notre agent à Ankara nous a également beaucoup aidé à comprendre les conditions qui règnent sur le marché turc. »

La fiabilité est elle aussi un facteur très important, ajoute M. Duggan. Son entreprise devait être en mesure de démontrer et de confirmer ses capacités au client turc — condition à laquelle l'entreprise, qui emploie 320 personnes, n'a eu aucune difficulté à se conformer : elle n'a eu qu'à faire valoir ses réalisations des trente dernières années sur le marché international.

« Et c'est ici que le soutien du gouvernement canadien peut être extrêmement utile », souligne M. Duggan.

Déjà, au Canada, l'entreprise avait demandé et obtenu l'aide de Transports Canada, une fois qu'il fut devenu

manifeste qu'elle était en lice pour l'obtention du contrat. M. Duggan fait observer que des experts de Transports Canada participeront au projet.

« Naturellement, nous avons des rapports très étroits avec l'ambassade du Canada à Ankara, souligne M. Duggan, où le délégué commercial nous a beaucoup appuyé. Il nous a en effet aidés à l'occasion de nos rencontres avec les fonctionnaires du ministère turc des transports, auquel il a fait connaître le soutien du gouvernement canadien. »

Les conditions commerciales

Selon M. Duggan, qui a lui-même dix années d'expérience sur le marché turc, la Turquie a beaucoup à offrir aux entreprises canadiennes aussi bien de services que de produits. Le pays est géographiquement très étendu et son climat diversifié ressemble à celui du Canada.

« C'est un pays qui doit résoudre beaucoup de problèmes semblables à ceux que doit lui-même résoudre le Canada, dit M. Duggan, du point de vue des transports et des communications; en outre, il a une population nombreuse dans laquelle la classe moyenne augmente rapidement, et cette croissance crée un important marché de produits et services. »

Le gestionnaire et voyageur expérimenté qu'est M. Duggan estime que les Turcs sont des gens accueillants et avec qui les rapports sont faciles, chose précieuse qui aide beaucoup à surmonter la lourde bureaucratie qui, précise-t-il cependant, « ne l'est pas réellement plus que dans la plupart des autres pays ».

« Mais il faut du temps et un engagement à long terme, fait observer M. Duggan, et les Turcs, qui doivent faire face à la fois à un taux d'inflation

élevé et à une forte dévaluation de leur monnaie, cherchent de plus en plus des entreprises qui ont une situation financière solide. »

Cela dit, M. Duggan s'empresse d'ajouter que les entreprises canadiennes devraient normalement obtenir de bons rendements en Turquie.

L'entreprise qu'il représente est la première à considérer ce contrat comme un premier pas vers de nouvelles perspectives. En fait, elle se trouve actuellement dans les étapes finales du processus de dépôt de soumissions — avec son partenaire Huang & Danckay Properties, de Toronto — en vue de la réalisation du projet de plusieurs millions de dollars pour la conception, la construction et l'exploitation du nouvel aéroport international de passagers à ATATURK, près d'Istanbul.

Pour plus de renseignements sur la société Marshall, Macklin, Monaghan Ltd., communiquer avec M. Dave Duggan, vice-président, Division internationale, tél. : (905) 882-1100; fax : (905) 882-7255.

ExportSource

(Suite de la page 5)

non seulement au plan commercial, mais également à celui de la formation et du perfectionnement. »

Pour plus de renseignements, vous pouvez visiter le site d'ExportSource à <http://exportsource.gc.ca>, communiquer avec Joan Anderson, directrice du projet ExportSource, tél. : (613) 952-7396, ou appeler le Centre de services aux entreprises du Canada de votre province, tél. : 1-888-811-1119.

Rencontre des ministres de l'APEC responsables des petites entreprises

(Suite de la page 1)

« L'APEC est là pour favoriser les affaires!, de dire M. John Manley, ministre canadien de l'Industrie et président de la rencontre des ministres de l'APEC. Aussi, nous voulons que la rencontre des ministres de l'APEC ait des retombées immédiates pour les petites entreprises. »

« Nous avons organisé toute une semaine d'activités à l'intention des petites entreprises et nous leur avons donné une occasion sans précédent de faire des affaires, a ajouté le ministre. Les résultats dépassent toutes nos attentes! »

M. Gerry Pond, président de la Chambre de commerce du Canada, laquelle a été l'hôte conjoint des deux journées d'activités commerciales prévues dans le cadre de l'événement, a pour sa part affirmé : « Le forum a été l'occasion pour les petites entreprises de toute la région du Pacifique de faire connaissance, d'étudier des projets éventuels de coentreprise et de conclure des ententes. »

Les participants ont visité 191 stands, dont le quart environ présentaient des exposants étrangers. Les participants canadiens ont fait part à *CanadExport* de leur enthousiasme face aux activités de la semaine.

Pour M. R. Hank Delmas, président-directeur général de la société Madawaska Doors Inc., qui a son siège à

Bolton en Ontario, le forum de l'APEC a permis de prendre connaissance d'un nombre beaucoup plus considérable de débouchés, en comparaison avec les foires sectorielles qu'il lui a été donné de fréquenter jusqu'à maintenant. « La conférence nous a permis de nous faire connaître, d'élargir notre réseau et de rencontrer des fonctionnaires ainsi que des gens d'affaires du Canada et des autres économies de l'APEC, a-t-il

« La semaine de la petite entreprise de l'APEC a montré clairement ce qui pouvait être fait lorsque gouvernement et entreprises travaillent ensemble. Cela a été une expérience merveilleuse pour les entreprises canadiennes. Tout le monde y a trouvé son compte, tant nos partenaires commerciaux de la région du Pacifique que les centaines de petites entreprises canadiennes participantes. »

M. Gerry Pond, président de la Chambre de commerce du Canada

déclaré. Aussi y avons-nous trouvé des possibilités d'affaires concrètes. Nous avons neuf affaires en vue, six qui offrent beaucoup de potentiel et trois qui sont presque dans le sac! »

M. James C. Shen, directeur de la prospection de la clientèle chez Automation Works Inc., une société établie à Concord en Ontario, considère comme un bon investissement sa participation à la conférence, cette dernière ayant permis à son entreprise de mieux cibler ses efforts pour l'avenir. « La conférence nous a permis d'établir des contacts à

Singapour, en Malaisie et à Taiwan et d'accroître ainsi notre potentiel de ventes, a-t-il dit. »

Dans le cadre de l'exposition, un service de jumelage d'entreprises a été organisé et a permis de coupler plus de 200 des entreprises participantes. L'exposition et le service de jumelage ont également aidé les entreprises canadiennes à trouver des moyens de travailler ensemble pour exploiter les débouchés s'offrant à elles sur les marchés étrangers.

À ce sujet, M. Shen a remarqué : « Nous avons établi des liens avec d'autres entreprises canadiennes et nous allons nous pencher sur les moyens susceptibles de nous permettre d'unir nos efforts, et ce, afin de profiter des débouchés qui existent sur le marché de l'APEC. »

Même son de cloche de la part de M. Philippe Poitras, directeur au développement des projets au Centre de développement de la géomatique, un organisme à but non lucratif établi à Québec et dont le mandat est de simuler les activités économiques, la recherche et la formation dans le domaine de la géomatique, au Québec et à l'échelle internationale. M. Poitras considère que la conférence a été non seulement l'occasion de rencontrer des partenaires canadiens potentiels, mais aussi d'en savoir davantage sur les divers programmes et services gouvernementaux à l'intention des entreprises.

Les ministres de l'Énergie de l'APEC (Suite de la page 2)

Les ministres ont aussi étudié un certain nombre de propositions d'élargissement du programme de travail du groupe de l'APEC en matière d'énergie, particulièrement dans les domaines du rendement énergétique et du gaz naturel, qui ont tous deux le potentiel voulu pour combler les besoins énergétiques sans cesse croissants de la région. Ils ont convenu de se réunir

de nouveau l'an prochain au Japon pour discuter, entre autres, de ces sujets.

Le ministre canadien des Ressources naturelles, M. Ralph Goodale, à qui on a demandé de commenter la rencontre, a déclaré : « Du point de vue canadien, les sociétés oeuvrant dans le domaine de l'énergie ont d'énormes possibilités dans la région de l'Asie-

Pacifique. Grâce à la coentreprise, à l'investissement direct, au transfert de technologie et à d'autres moyens, nous pouvons aider les pays en développement membres de l'APEC à atteindre leurs objectifs sociaux, économiques et environnementaux, tout en faisant prospérer le Canada et en y créant des emplois. »



Le point sur l'Italie



L'Italie : intégration à l'Europe et débouchés nouveaux sur les marchés mondiaux

Une force économique

Pays comptant 58 millions de riches consommateurs, l'Italie a une réputation d'excellence dans des domaines d'activité classiques, tels que la mode, l'alimentation, les articles ménagers, les produits culturels et la conception industrielle. Ce qui est moins connu toutefois, c'est que l'Italie est un chef de file dans la production de robotique industrielle, de techniques du génie, de machines-outils (notamment en rapport avec les textiles, la chaussure, la céramique et le bois), de matériel de transport, de machinerie pour le secteur de l'énergie, de matières plastiques et de technologie pétrochimique, ainsi que dans l'automatisation et le contrôle des procédés.

Avec un PIB annuel de 1 608 milliards \$ en 1996, soit deux fois celui du Canada, et un PIB de 27 900 \$ par habitant, comparable à celui du Canada, l'Italie est la cinquième économie en importance au monde, après les États-Unis, le Japon, l'Allemagne et la France. En outre, le revenu par habitant dans la zone industrielle située dans le nord du pays est le plus élevé de toute l'Europe.

Un pays qui se transforme

Les Italiens sont très attachés aux coutumes et aux institutions traditionnelles, mais ils ont aussi une soif de technologies nouvelles et d'avant-garde, surtout dans le style et la mode. Le pays possède une riche histoire artistique et culturelle : on y trouve plus de 60 % des lieux historiques et

œuvres d'art officiellement désignés dans le monde occidental. Or la nouvelle génération d'entrepreneurs et de professionnels est l'une des plus dynamiques et des plus progressistes au monde. Cette dichotomie renferme peut-être le secret de la prospérité économique de l'Italie depuis la Seconde Guerre. La combinaison d'un traditionalisme inhérent, de l'indépendance et du travail soutenu, doublée d'un talent pour le compromis et la conclusion d'ententes, a bien servi l'Italie au cours d'une période marquée par une croissance économique sans précédent et par une remarquable transformation du profil de la société italienne.

Néanmoins, le pays évolue et se modernise d'une manière qui, à première vue, ne peut être apparente. Les signes de changement les plus évidents sont la réforme récente du système électoral, la bipolarisation grandissante sur le plan politique, le pragmatisme croissant de la gauche comme de la droite, et la reconnaissance quasi universelle de la nécessité d'adopter une politique financière d'austérité, non seulement

pour que l'Italie puisse faire partie de l'Union économique et monétaire (UEM), devant être mise en place le 1^{er} janvier 1999, mais aussi pour que le pays puisse progresser

d'avantage tant économiquement que socialement.

Être à la hauteur de la tâche

Au cours des années à venir, l'Italie aura à franchir d'importantes étapes sur le plan économique. Le plus grand objectif dans l'immédiat, et celui devant avoir les plus grands retentissements à long terme, est cependant l'entrée dans l'UEM dès son instauration. Cette entrée se fera par le respect des rigoureuses lignes directrices concernant la situation économique et monétaire qui sont énoncées dans le Traité de Maastricht. L'Italie affiche encore la dette publique la plus élevée de tous les pays de l'Union européenne (UE), une dette atteignant 1 962 milliards \$ en chiffres absolus. Le pays se situe aussi au deuxième rang, après la Belgique, du point de vue du ratio entre la dette publique cumulative et le PIB, soit 122 %, comparativement à 61 % pour le Canada. La dette actuelle a surtout été accumulée à la fin des années 80, période d'instabilité

Voir page II — L'Italie : intégration

Dans ce numéro

AIDE GOUVERNEMENTALE	II
FAIRE DES AFFAIRES	III-IV
SECTEURS OFFRANT DES POSSIBILITÉS D'AFFAIRES	V-VI
EXEMPLES DE RÉUSSITES	VII-IX
FOIRES COMMERCIALES	X
ÉTUDES DE MARCHÉ	XI
ADRESSES UTILES	XII

L'Italie : intégration à l'Europe (Suite de la page I)

politique durant laquelle les gouvernements au pouvoir ont cherché à renforcer leur position par des dépenses excessives relatives aux programmes sociaux. Toutefois, la croissance de la dette a été freinée au cours des trois dernières années et des efforts soutenus de forte restriction des dépenses ont permis d'abaisser les ratios annuels entre le déficit public et le PIB de plus de 11 % à 3 %, et ce, en moins de deux années. Ces mêmes efforts ont permis de réduire le taux d'inflation à 2 %, le plus faible niveau enregistré depuis 20 ans.

La stabilisation du taux de change de la lire et le retour récent de la monnaie italienne dans le mécanisme de change du Système monétaire européen ont eu pour effet de ralentir la croissance tant de la consommation intérieure que de la production industrielle. Néanmoins, les consommateurs reprennent confiance et une croissance économique modeste est attendue au cours de deux prochaines années. De plus, en dépit de sa lourde dette, l'Italie connaît une grande stabilité financière, surtout du fait que plus de 90 % de la dette nationale sont contractés envers les Italiens eux-mêmes, sous forme de titres de créance de l'État. Par conséquent, cette dette n'est assujettie ni aux fluctuations des taux de change ni à la spéculation par des étrangers.

L'Italie incorpore de plus en plus les normes et lignes directrices de l'UE dans sa législation nationale, par exemple dans les domaines de politiques étrangère et commerciale, par l'adoption de règles d'homologation des produits et des procédés et même, dans certains cas, de principes fondamentaux de prise de décisions dans l'établissement de la politique économique. Certains partenaires de l'Italie dans l'UE lui reprochent la lenteur de sa réforme économique dans certains domaines, dont la

privatisation des actifs et des activités de l'État. Toutefois, en dépit d'une mauvaise presse, les Italiens prospèrent et les exportateurs italiens continuent d'obtenir d'importants contrats, et ce, grâce à des efforts soutenus, à des techniques de commercialisation innovatrices et à des produits imbattables. Pour ces raisons, on s'attend à ce que l'Italie soit au nombre des premiers pays à rejoindre l'UEM.

Vue d'ensemble du commerce et de l'investissement

Le marché de l'Italie, caractérisé par un pouvoir d'achat élevé, mérite que l'on s'y attarde, surtout en ce qui a trait à la technologie de pointe et à l'investissement. En 1996, la valeur des exportations canadiennes vers l'Italie s'est élevée à 1,3 milliard \$, et celle de nos importations en provenance de ce pays à 2,7 milliards \$. La même année, les échanges commerciaux se sont chiffrés à 4,1 milliards \$ et, en 1995, à 5,2 milliards \$.

Selon les estimations, l'investissement direct de l'Italie au Canada a atteint 313 millions \$ à la fin de 1996. Cependant, grâce à l'acquisition, au début de 1997, de Beatrice Foods Canada et de Ault Foods par l'entreprise Parmalat établie à Parme, l'investissement étranger italien au Canada a triplé. Cette prise de contrôle mènera vraisemblablement à de plus importants échanges commerciaux entre les industries alimentaires des deux pays et, de façon générale, stimulera les échanges et les investissements bilatéraux. En revanche, le stock d'investissement canadien en Italie totalisait 697 millions \$ à la fin de 1996, représentant ainsi une importante porte d'accès pour les entreprises canadiennes faisant des affaires en Italie et sur le marché européen.

Environ 60 % des ventes réalisées par des entreprises canadiennes en

Italie sont sous forme de produits liés aux ressources naturelles, notamment les produits du bois, les minéraux, le blé et les combustibles. Toutefois, occupent aussi une part importante des exportations les télécommunications et les technologies de l'information, les aéronefs et le matériel d'aéronef, le matériel lié à l'environnement, les pièces d'automobile et les produits de soins de santé.

Des partenariats stratégiques : la clé du succès

Les partenariats stratégiques sont la clé du succès en Italie, surtout dans le contexte de la privatisation de l'énorme secteur public et de la déréglementation du marché. Les exportateurs italiens, qui sont fort actifs sur des marchés étrangers clés, recherchent, dans le cadre de la mondialisation, des partenaires stratégiques dans des pays tiers.

Depuis le début des années 80, le véritable moteur de l'expansion économique de l'Italie a été l'impulsion collective donnée par les petites et moyennes entreprises. Celles-ci, entreprises familiales pour la plupart, offrent les meilleures perspectives d'accès au marché italien. De façon générale, elles souhaitent vivement s'implanter sur les marchés étrangers et avoir accès à des possibilités et idées nouvelles en provenance de l'étranger pour en retirer un avantage concurrentiel en Italie et en Europe. Un nombre croissant d'entreprises reconnaissent, malgré une préférence tacite pour les États-Unis, que le Canada offre un accès à de nouvelles méthodes de production et à une technologie avancée dans certains créneaux. Elles considèrent également le Canada à la fois comme un marché-témoin présentant moins de risques et une porte d'entrée à l'ensemble du marché de l'ALENA. Au moyen de partenariats, Voir page IV — L'Italie : intégration

Faire des affaires en Italie

Différences culturelles

Il existe des différences culturelles qu'il importe de garder à l'esprit pour faire des affaires en Italie, notamment lors d'une première rencontre avec un partenaire commercial possible.

La langue : De plus en plus d'entreprises italiennes cherchant à internationaliser leurs activités demandent à leurs employés clés d'avoir une bonne connaissance de l'anglais et ne s'attendent pas à ce que leurs clients, ou même leurs fournisseurs étrangers, parlent italien. Toutefois, les Italiens apprécieront toute tentative de comprendre leur langue et leur culture et ils interpréteront comme un geste de courtoisie toute tentative de s'exprimer en italien. Au besoin, il est possible de faire appel à un interprète italien.

Les présentations : Au début, les relations d'affaires se déroulent de façon formelle mais courtoise. Si vous parlez italien, il est conseillé d'utiliser la formule de politesse « Lei » et le titre des personnes figurant sur leur carte d'affaires. Ne soyez pas offusqué si l'on vous appelle « Signor » ou « Signora », ou même « Monsieur » ou « Madame »; ces désignations sont des marques de respect réservées aux étrangers.

Le déroulement des affaires : Avant de se réunir, la plupart des gens d'affaires italiens préfèrent définir l'objectif et les principaux sujets de discussion. À la fin de la réunion, ils s'attendent à ce que les parties se soient entendues sur un objectif commun, sur un mode de suivi précis, sur le partage des tâches (désignation de la personne responsable de chaque tâche dans chaque entreprise), sur les échéances pour chaque mesure, ainsi que sur la date à laquelle il faudra entrer en rapport de nouveau.

L'accueil : L'accueil des Italiens est plus grand que celui dont les Canadiens ont l'habitude, qu'il soit sous forme de visites personnalisées des installations ou de déjeuners exquis où sont servies des spécialités locales. Il importe d'en faire autant pour montrer que vous attribuez de l'importance à la relation d'affaires et que vous êtes un partenaire digne décidé à consacrer le temps et l'attention qu'il faut pour entretenir la relation.

Les visites : Les entreprises auront une plus grande chance de réussir en Italie si elles visitent fréquemment leurs clients, leurs distributeurs et leurs agents, de manière à être toujours renseignées sur les tendances du marché et sur les exigences des clients.

Le recours à un partenaire local : Il est conseillé de trouver un partenaire local, cette façon de procéder étant certainement moins coûteuse que ne le serait la tentative d'établir seul une présence locale sur le marché. Un intermédiaire italien peut servir d'interprète tant sur le plan de la langue que sur celui des formalités administratives et des pratiques commerciales qui sont susceptibles d'être complexes.

Pratiques commerciales et perceptions

Se lancer sur le marché italien peut être une tâche difficile. Même les entreprises ayant la plus grande des expériences peuvent parfois avoir de la difficulté à s'y retrouver dans le dédale des règles et règlements administratifs. L'administration centrale est beaucoup plus étendue en Italie qu'elle ne l'est dans d'autres fédérations, comme le Canada par exemple. Cela lui confère une influence et un pouvoir de négociation beaucoup plus importants. En outre, les acheteurs italiens de biens de consommation et de produits industriels sont exigeants, habitués qu'ils sont d'obtenir des biens et services de première qualité. Le déroulement des affaires sur ce marché peut être compliqué davantage par le fait que l'on n'y parle ni l'anglais ni le français couramment.

Les gens d'affaires canadiens ont entendu parler de marchés douteux, du pouvoir « excessif » des syndicats, du fait que le gouvernement privilégie les fournisseurs italiens, de même que de retards de paiement pour services ou biens rendus. Toutefois, la situation s'améliore à cet égard. L'enquête « Mains propres » de 1992-1993 s'est attaqué au problème de corruption. La réforme de l'administration publique, la reconnaissance grandissante de la primauté du droit et la transparence accrue du processus des appels d'offres favoriseront l'équité dans les affaires et les marchés de l'État.

Pauvre en ressources naturelles, l'Italie a toujours eu une propension à importer des matières premières de pays qui, comme le Canada, ont une abondance de ces ressources, à les transformer au pays et à exporter les produits finis à valeur ajoutée. Néanmoins, et pour certaines des raisons énoncées précédemment, l'Italie a toujours été une nation commerçante et les Italiens sont toujours à la recherche de produits novateurs et d'idées nouvelles.

Le Canada a une bonne réputation auprès des Italiens, en partie à cause du niveau élevé de vie qu'il offre, de la beauté naturelle et de l'efficacité de ses institutions publiques. Dans certains créneaux de haute technologie, en particulier les télécommunications, les logiciels, l'aérospatiale ainsi que l'extraction et la gestion des ressources, le Canada est considéré comme un chef de file. De façon générale, toutefois, les Canadiens n'ont pas, en Italie, la réputation d'avoir le sens des affaires et une excellente technologie à offrir dans de nombreux secteurs. L'importante tâche qu'ont à accomplir les entreprises canadiennes qui souhaitent entrer sur le marché italien consiste à faire preuve du professionnalisme et du sens des affaires qui nous ont apporté du succès dans d'autres pays du monde.

Voir page IV — Faire des affaires en Italie

Faires des affaires en Italie (Suite de la page III)

Difficultés d'accès au marché

Le financement : En Italie, les entreprises privées ont souvent de la difficulté à obtenir les capitaux nécessaires, en raison des taux d'intérêt bancaires très élevés, de la restriction du crédit et de l'insuffisance de capitaux sur les marchés des valeurs mobilières et du capital-risque.

Les droits de douane : En qualité de membre de l'Union européenne, l'Italie applique les mêmes droits de douane que les autres États membres. En conséquence des accords conclus dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce, les droits de douane applicables à de nombreux articles font l'objet de réductions progressives. L'ambassade du Canada à Rome et le consulat à Milan peuvent fournir des renseignements généraux à ce sujet, mais les transitaires internationaux possèdent des renseignements précis et à jour.

Les barrières non tarifaires : Le processus d'harmonisation douanière en UE a indéniablement libéralisé la circulation des produits canadiens entre les pays de l'Union européenne. Toutefois, les conditions d'accès initial aux marchés des États membres ont été resserrées sous l'effet de pressions politiques exercées par des fournisseurs concurrents dans l'UE.

La transparence : De façon générale, le marché italien est moins transparent si on le compare à celui de l'Amérique du Nord ou même à ceux du nord de l'Europe. Cela

s'explique en partie par le fait que la grande majorité des entreprises italiennes sont des entreprises fermées qui ne sont donc pas obligées de publier des renseignements sur leur situation financière. Les sources publiques d'information offrent habituellement peu de données, celles-ci étant fréquemment incomplètes et désuètes.

La fragmentation du marché : En Italie, les intermédiaires s'avèrent relativement nombreux et sont, pour la plupart, de petites et moyennes entreprises. Les grossistes ont souvent un avoir et un chiffre d'affaires moindres que les détaillants qu'ils approvisionnent. Peu de détaillants importent directement: ils se limitent à acheter des produits auprès d'importateurs ou de grossistes spécialisés.

Les cycles de paiement : Dans le milieu des affaires italien, le rythme de paiement est habituellement plus lent. Les fournisseurs exigent souvent un délai de paiement de 90 jours, invoquant que leurs propres clients exigent les mêmes conditions. Le recouvrement des sommes dues peut être difficile et il y a un arriéré des affaires en instance devant les tribunaux civils. Dans ces circonstances, l'exportateur étranger a peu de moyens, voire aucun, surtout s'il ne peut recourir à un intermédiaire local. Il est conseillé, à tout le moins, de définir les conditions de paiement dans le contrat de vente et d'y inclure une clause pour paiement tardif précisant les frais d'intérêt.

L'Italie : intégration à l'Europe (Suite de la page II)

ces entreprises espèrent accroître leur part de marché en offrant aux clients une livraison plus rapide, des services de soutien à proximité et des produits moins coûteux en raison de leur assemblage sur place. Elles espèrent aussi surmonter les difficultés attribuables à l'insuffisance de l'approvisionnement intérieur et à la pénurie de main-d'œuvre dans le domaine de la fabrication, se situer en prévision de l'appréciation de la lire, et diversifier leurs activités à l'échelle mondiale.

Des possibilités pour les exportateurs canadiens

Loin de constituer un marché saturé, l'Italie, dont le secteur industriel est très dynamique, offre des possibilités considérables aux exportateurs cana-

diens. Dans le passé, les échanges commerciaux ont surtout été composés d'exportations canadiennes de matières premières et d'importations canadiennes de produits finis en provenance d'Italie. Même s'il est devenu plus difficile pour les produits agricoles et les produits de la pêche en provenance de l'étranger d'entrer sur le marché de l'Union européenne, les statistiques révèlent néanmoins une augmentation progressive des exportations canadiennes de produits agroalimentaires au cours des trois dernières années. En outre, de nouvelles possibilités ont surgi dans d'autres domaines. Ces dernières années, l'Italie a importé davantage de produits canadiens à valeur ajoutée, notamment sous forme de techno-

logies sous licence, de coentreprises et d'acquisitions de matériel clé en main.

Tout comme les autorités de nombreux pays industrialisés ou en développement, le gouvernement de l'Italie a entrepris de privatiser une part importante de ses activités dans le domaine économique, depuis les services téléphoniques et le secteur de l'énergie, dans lesquels il détient le monopole, jusqu'à ses activités reliées à la fabrication, aux services bancaires et à l'assurance. Les résultats qu'obtiendra le gouvernement à cet égard détermineront la manière dont les marchés jugeront le rendement économique de l'Italie. La privatisation des activités présente aussi de bonnes occasions pour des entreprises étrangères d'entrer sur le marché italien.

Les secteurs offrant des possibilités d'affaires

Les technologies de l'information

L'ensemble du marché italien des technologies de l'information connaît une période de transformation et de croissance qui offre des possibilités encore jamais vues, notamment dans le secteur des télécommunications et dans celui des logiciels. Ces secteurs ont d'ailleurs connu une croissance respective de 10,6 % et 4,3 % en 1996.

Les télécommunications

Sous l'effet de l'accélération de la libéralisation, de la déréglementation et de la privatisation, le secteur des télécommunications en Italie est particulièrement dynamique et ouvert aux nouveaux produits canadiens. L'expansion considérable que connaît ce marché se traduit par l'installation de réseaux « de fibre jusqu'au foyer » à grande vitesse pour les applications multimédia, le marché par excellence de la communication mobile en Europe, de nouveaux services de radiotéléphonie mobile et des services à valeur ajoutée (SVA) de pointe à l'intention des entreprises, par l'octroi imminent d'une licence à une troisième société d'exploitation de télécommunication pour la fourniture de services mobiles DCS de 1800 MHz, de même que par l'arrivée d'un grand nombre de nouveaux intervenants italiens et étrangers soucieux de se positionner sur le marché des services de télécommunications. Afin de satisfaire aux politiques de l'UE qui prévoit ouvrir entièrement à la concurrence le marché des télécommunications le 1^{er} janvier 1998, le gouvernement de l'Italie a déposé dernièrement un projet de loi visant à réformer de fond en comble le secteur des télécommunications, à mettre en oeuvre les directives actuelles de l'UE en matière de libéralisation, ainsi qu'à instaurer un organisme de réglementation indépendant pour les télécommunications et la radiodiffusion. La création d'un tel organisme ouvre la voie à la privatisation de Telecom Italia, laquelle devrait se réaliser à la mi-octobre 1997.

Les logiciels

Dans l'industrie du logiciel, la demande et l'investissement sont en pleine évolution. Les entreprises qui ont toujours axé leurs efforts sur la fourniture de logiciels sur mesure et de conseils spécialisés en TED se tournent maintenant vers les logiciels SGBD et LRE sur OP, ceux de gestion d'installation et de réseau. Il est essentiel pour les fournisseurs d'adapter leurs produits et services à la langue d'usage, soit l'italien, et aux possibilités locales d'assistance technique. Exception faite d'Olivetti et de Finsiel, l'industrie italienne du logiciel est de faible envergure et le marché des produits logiciels normalisés a toujours été le fief des fournisseurs étrangers et, plus particulièrement, des Américains.

L'aérospatiale

En Italie, le secteur de l'aérospatiale, le quatrième en importance en Europe d'après son chiffre d'affaires, a subi ces dernières années une profonde restructuration et une importante rationalisation. Il a modifié sa stratégie, se tournant dorénavant vers la production civile et recherchant les alliances internationales. Le marché est essentiellement entre les mains de l'État, qui en possède et contrôle les entreprises, regroupées pour la plupart dans le conglomerat Finmeccanica. Du fait que Finmeccanica est une société d'État qui a pour mandat d'offrir des débouchés aux entreprises italiennes, il est difficile d'être admis sur sa liste de fournisseurs. Toutefois, la réorganisation du groupe, la privatisation de ses entreprises constituantes et la préoccupation de celles-ci de conclure des alliances internationales pourraient ouvrir des débouchés aux étrangers. Seules les entreprises canadiennes offrant des produits de classe internationale qui n'ont pas leur équivalent dans la production italienne ont des chances de s'implanter sur ce marché.

Le marché de l'aérospatiale en Italie se divise en quatre segments : les compagnies aériennes commerciales, les avionneurs donneurs d'ordres, le ministère de la Défense et les centres de services pour les avions d'affaires. L'aviation générale s'avère un marché en essor, limité toutefois par le niveau des taxes, le coût élevé du carburant et de l'entretien, de même que par la congestion générale des voies aériennes en Europe.

Les pièces et technologies automobiles

En Italie, le secteur automobile peut être assimilé au groupe Fiat, qui possède, en plus de sa propre marque de commerce, Alfa Roméo, Autobianchi, Innocenti, Iveco, Lancia, Ferrari et Maserati. Le groupe possède également d'importants fournisseurs, tels Teksid et Magnetti Marelli. Le secteur automobile compte aussi des fabricants d'automobiles de luxe, comme Lamborghini (contrôlé par Chrysler) et Bugatti.

Les entreprises canadiennes offrant des composants écologiques ou sécuritaires, ou encore des sous-systèmes permettant de réduire le poids à un prix avantageux, pourraient devenir des fournisseurs directs de Fiat. Lorsqu'il s'agit de fournir des volumes importants de marchandises, elles doivent être prêtes à s'allier à des fournisseurs italiens. À l'étranger, il sera possible de produire des composants, grâce à la création d'une coentreprise ou sous licence, pour le modèle d'automobile universelle de Fiat qui sera construit au Brésil, en Argentine, en Turquie et en Pologne, et, par la suite, en Chine, en Inde, en Afrique du Sud, au Maroc et, éventuellement, au Mexique. Il existe également des débouchés dans le domaine de la recherche et développement (R-D), Fiat exigeant de ses fournisseurs de première

Voir page VI — Secteurs offrant des possibilités

Les secteurs offrant des possibilités *(Suite de la page V)*

main qu'ils se chargent de la R-D liée aux composants, ce pour quoi bon nombre d'entreprises italiennes manquent d'expérience et vont probablement rechercher des alliances étrangères pour pouvoir satisfaire la demande.

En ce qui a trait aux composants, à la R-D et au transfert de technologies, les domaines qui pourraient présenter un certain intérêt sont notamment la sécurité automobile, la protection de l'environnement, l'efficacité énergétique, les systèmes de recyclage des gaz de carter et les nouveaux matériaux.

Le matériel écologique

En matière de protection de l'environnement en Italie, le marché italien offre d'excellents débouchés pour les produits, technologies et systèmes canadiens immédiatement disponibles, notamment auprès des municipalités qui enregistrent 70 % des dépenses engagées dans ce secteur. Les sous-secteurs jugés prioritaires sont le traitement des eaux usées, celui des déchets urbains solides et des déchets dangereux ou toxiques. La qualité de l'air, la stabilisation hydrogéologique, les technologies marines, la protection du littoral et la gestion des forêts, y compris des aspects précis comme la lutte contre les incendies de forêt, sont également jugés prioritaires par les administrations de certaines régions et municipalités.

En 1997, le marché de l'environnement en Italie devrait atteindre la valeur record de 6 milliards \$, ce qui représente une augmentation de l'ordre de 10 % à 12 % par rapport à 1996. De nouveaux projets de grande envergure touchant la protection de l'environnement ont été entrepris cette année à Milan ainsi que dans d'autres villes. Par ailleurs, un programme de nettoyage de la zone industrielle de Bagnoli, d'une valeur de 300 millions \$, a été mis sur pied à Naples.

Les entreprises canadiennes devront se trouver un ou plusieurs associés locaux afin de pouvoir entretenir des liens commerciaux avec une clientèle diversifiée. Les municipalités les plus dynamiques sur ce marché sont des villes qui se classent dans la deuxième catégorie pour leur niveau de revenu, des petites villes du Nord comme Modène et Padoue, de même que des municipalités du Centre et du Sud dont les élus sont favorables aux réformes. Quelques-unes de ces villes ont constitué des corporations municipales qui agissent comme entrepreneurs et comme fournisseurs, tant sur leur propre territoire que dans le reste du pays et à l'étranger. Une collaboration avec une de ces corporations peut donner lieu à des ventes à des pays tiers puisqu'un certain nombre d'autorités régionales et municipales en Italie favorisent activement la coopération avec l'Europe de l'Est, là où les exportations et les investissements italiens sont les deuxièmes en importance, après ceux de l'Allemagne.

Les produits forestiers

Il existe en Italie d'excellents débouchés pour les produits forestiers canadiens, notamment pour le bois d'œuvre spécial et les produits du bois de fabrication secondaire à valeur ajoutée. L'Italie est le troisième importateur mondial de bois d'œuvre scié, après les États-Unis et le Royaume-Uni, et le plus gros importateur de bois dur de construction scié, ses importations totalisant 4,5 milliards \$. En 1996, les exportations canadiennes de bois d'œuvre scié, de panneaux contreplaqués, de placages et de billes à destination de l'Italie ont totalisé 90,5 milliards \$. Le Canada, ayant la réputation d'être un fournisseur de produits de qualité supérieure, pourrait facilement accroître sa part du marché. Les agents et les représentants italiens sont désireux d'établir de nouvelles relations d'affaires avec des entreprises canadiennes. Ils sont prêts à négocier l'achat de variétés de bois dur et de bois tendre utilisables en menuiserie et en ébénisterie, de même que, le cas échéant, de panneaux de qualité supérieure. Une commercialisation dynamique de la part d'un distributeur ou d'un agent local à la commission est impérative pour réaliser des ventes, la clientèle de petits fabricants de meubles et de produits de construction étant très fragmentée.

Le poisson et les produits alimentaires

L'Italie est un gros importateur de produits agricoles et alimentaires, principalement de produits primaires comme le blé tendre, le blé dur, les autres céréales, les semences, les légumineuses à grain, la viande, les cuirs et les peaux, et le matériel génétique. Les entreprises canadiennes dont les produits alimentaires transformés ont percé les autres marchés européens devraient envisager de s'implanter en Italie, d'autant plus que les droits élevés imposés par l'UE sont en train d'être éliminés. Dans le cas des produits à base de poisson, il existe des débouchés intéressants pour le saumon en conserve, le homard vivant et surgelé, le crabe et le surimi. Des fournisseurs de produits spéciaux canadiens, comme le sirop d'érable ou le riz sauvage, ont également développé un créneau de marché en Italie. Les produits alimentaires transformés à forte valeur ajoutée d'origine étrangère commencent à avoir un marché en Italie, les consommateurs italiens réputés peu aventuriers ayant dorénavant tendance à emboîter le pas des autres Européens et à se tourner vers des mets plus « internationaux » et vers les produits « prêts à servir ». Une autre façon de s'attirer des clients est d'ajouter de la valeur aux produits déjà établis en Italie en vendant, par exemple, du homard surgelé et de la chair de homard pour tirer parti de l'essor que connaît le marché du homard vivant.

Voir page XII — Secteurs offrant des possibilités

Une société torontoise de télécommunication s'apprête à signer son premier contrat en Italie

L'expérience d'AlphaNet Telecom Inc., une entreprise canadienne qui en est à ses premiers pas sur le marché italien, illustre bien les possibilités qui s'ouvrent à la suite de la libéralisation du secteur des télécommunications en Italie.

Ce n'est qu'au tout début de cette année que cette entreprise, fondée il y a à peine cinq ans, s'est aventurée en Italie.

Cette société, qui se consacre presque exclusivement à l'exportation, est déjà présente dans d'autres pays d'Europe ainsi qu'aux États-Unis et en Asie où l'un de ses produits, InnFax — un service de télécopie destiné aux établissements hôteliers —, est installé dans 47 000 chambres d'hôtel de 16 pays du monde.

« Il était donc naturel que nous nous tournions vers l'Italie, précise le directeur régional des ventes d'AlphaNet, Alan Eugeni, l'un des plus grands marchés de télécommunication au monde au plan des services, suivant de près les États-Unis, l'Allemagne, le Royaume-Uni et la France. »

L'autre produit que commercialise AlphaNet, le Global Carrier Service (GCS), est un service de communications interurbaines internationales proposé aux sociétés de télécommunication.

L'Italie : une étape à la fois

« L'une des premières choses que nous avons faites a été de communiquer avec les délégués commerciaux et les spécialistes sectoriels de l'ambassade du Canada et du consulat général de Milan », souligne M. Eugeni.

« Ils nous ont envoyé, ajoute-t-il, des études et des documents de recherche sur le marché italien des télécommunications qui sont venus compléter nos propres études de marché. »

Ensuite, l'entreprise a communiqué avec divers intervenants de premier plan sur le marché local des télécommunications, dont

certains lui avaient été référés par l'ambassade et le consulat.

« Nous avons tenu nos premières réunions avec les sociétés choisies au printemps, souligne M. Eugeni. Cela nous a amenés à la signature récente d'un protocole d'entente, prélude à un accord commercial. »

C'est avant la fin de cette année que AlphaNet s'attend à signer son premier contrat, qui prévoit la fourniture de services internationaux de télécommunication à un client particulier. Elle sera ainsi la première entreprise canadienne à disposer d'un réseau en Italie.

M. Eugeni espère que cela mènera à la signature de nombreux autres contrats dans ce pays.

Bien connaître le marché

Selon M. Eugeni, il est essentiel de connaître à fond le marché visé avant d'entreprendre toute activité de prospection.

« Nous prévoyons toujours, dit-il, une réunion avec le délégué commercial et le spécialiste sectoriel canadiens. Ces derniers ajoutent alors notre nom à leur liste d'envoi et nous informent régulièrement des développements qui surviennent sur leurs marchés respectifs. »

« En fait, déclare-t-il, étant donné que nous n'avons pas de bureau en Italie, nous avons eu recours aux ressources de l'ambassade canadienne sur place. Cela nous a été d'un grand secours. »

Selon M. Eugeni, il en coûte moins cher de voyager en Italie que dans d'autres pays développés. Il conseille toutefois de faire de la prospection et de choisir ses clients par téléphone, télécopieur et Internet avant de se

rendre dans le pays. « Il est important de parler aux bonnes personnes et préférable de les rencontrer. »

« Organisez le plus de réunions possible dans la même ville, recommande-t-il. Il est ainsi plus facile de repérer les clients sérieux. »

Puisque AlphaNet a une clientèle plutôt limitée, elle n'a participé qu'à quelques foires commerciales. Or, au fur et à mesure que ses services prendront de l'ampleur, elle compte participer à ce genre d'événement de plus en plus fréquemment.

« Il s'agit d'un bon moyen de trouver des clients, précise M. Eugeni, mais il faut en assurer le suivi et rencontrer les bonnes personnes. »

Bien qu'il parle l'italien couramment, M. Eugeni ne croit pas que la langue pose un problème particulier en Italie. « De nombreux dirigeants d'entreprise parlent l'anglais, davantage même que le français », dit-il.

« Aussi, ne vous attendez pas à ce que les choses aillent aussi rapidement qu'au Canada, prévient-il. Le niveau de service auquel nous sommes habitués n'est pas toujours de rigueur là-bas. Alors, soyez patient et persévérant. »

Pour plus d'information sur la société AlphaNet, qui compte près d'une centaine d'employés, communiquer avec Alan Eugeni, directeur régional des ventes, courriel : alan.eugeni@alphanet.net ou Claude Samson, vice-président directeur, directeur financier et chef de l'exploitation, courriel : claudio.samson@alphanet.net, tél. : (416) 413-4400, fax : (416) 413-4424.

Décollage des ventes pour une entreprise ontarienne de haute technologie en Italie

Après plus de dix années de présence sur le marché italien, la société WESCAM Inc. vient d'obtenir son premier gros contrat avec une grande organisation italienne. Les négociations finales entourant une autre affaire importante vont également bon train.

Depuis plus de 20 ans, WESCAM fabrique et vend des systèmes de caméras à stabilisation gyroscopique et des matériels de transmission par micro-ondes embarqués servant aux opérations de surveillance, de commandement et de contrôle.

WESCAM, qui fait des démarches sur le marché italien depuis dix ans, a récemment conclu son premier gros contrat avec un important entrepreneur d'Italie.

Obtenu dans le cadre d'un appel d'offres international, ce contrat porte sur deux caméras embarquées, adaptées aux vols à haute et basse altitudes, et destinées à la détection et à l'identification des navires.

« Nous avons travaillé durant trois ans sur ce projet, explique Paul Jennison, vice-président, Marketing. Le processus d'appel d'offres s'est amorcé il y a un an et demi et celui du choix de la société s'est fait six mois plus tard. »

« Ça a été une épreuve longue et difficile, confie-t-il. C'est finalement grâce au rendement supérieur de nos produits que nous avons damé le pion à notre concurrent principal. »

La clé du succès : un représentant sur place

Comment WESCAM a-t-elle appris l'existence de cet appel d'offres?

« Nous pouvons compter sur les excellents services d'un représentant italien depuis nombre d'années, explique M. Jennison. C'est lui qui nous a informés de la publication imminente de l'appel d'offres. Il nous a ensuite guidé dans les méandres du processus de soumission. »

C'est également ce représentant qui a appris à WESCAM qu'un autre débouché s'offrait à elle en Italie, relativement à la fourniture de deux caméras à stabilisation gyroscopique embarquées, accompagnées des matériels connexes de transmission par micro-ondes.

« Cette fois-ci, la concurrence était plus féroce, déclare M. Jennison, mais WESCAM était déterminée à utiliser la même formule. Encore une fois, poursuit-il, ce sera grâce à l'appui de notre représentant et à notre approche en matière de ventes, qui nous ont permis d'obtenir le premier contrat, que nous réussirons à tirer avantage de ce débouché. Nous prévoyons récolter les fruits de nos démarches au cours du prochain trimestre. »

La préparation avant tout

Comme partout ailleurs dans le monde, la réussite de WESCAM en Italie est le fruit de ses efforts et de sa

persévérance, sans oublier la présence d'un représentant jouissant d'une excellente réputation.

« Nous avons nous-mêmes recherché ce représentant, explique M. Jennison. Nous avons ensuite présenté la liste des candidats répondant à nos critères au délégué commercial de l'ambassade du Canada à Rome pour vérification. »

« Nous recherchons habituellement des personnes aguerries qui oeuvrent dans notre secteur industriel et qui ont prouvé pouvoir établir de bonnes relations avec les personnes-ressources. Il va de soi que ces représentants nous aident beaucoup à surmonter les barrières linguistiques. »

M. Jennison fait remarquer que le rythme des affaires est plus lent en Italie : « Armez-vous de patience, car la bureaucratie et les procédures administratives ralentissent considérablement l'attribution des contrats. »

En Italie comme dans les autres marchés, M. Jennison estime que le succès d'une entreprise repose tant sur le caractère exclusif de ses produits que sur un marché bien ciblé.

WESCAM en est un exemple éloquent. Établie à Flamborough, près de Hamilton, cette entreprise, qui emploie 200 personnes et exporte presque 90 % de sa production, dispose de bureaux aux États-Unis et au Royaume-Uni. WESCAM propose à ses clients des systèmes clés en mains complets parmi une vaste gamme de produits, notamment des systèmes de caméras vidéo et cinématographiques à infrarouge et à stabilisation gyroscopique, des systèmes de transmission par micro-ondes, des postes de contrôle au sol et des installations personnalisées dans les aéronefs.

WESCAM vise principalement les marchés de la surveillance, des services aériens de maintien de l'ordre, du journalisme électronique et du divertissement (longs métrages, émissions de télévision et événements en direct).

Pour explorer de nouveaux marchés, WESCAM participe notamment à des foires commerciales internationales. L'entreprise estime que, tant au plan du financement qu'à celui de la logistique, l'appui du consulat canadien joue un rôle important dans le cadre de sa présence au stand du Canada lors de ces événements.

Afin de conclure des contrats, WESCAM a souvent fait appel au soutien de la Corporation commerciale canadienne et de la Société pour l'expansion des exportations

Pour obtenir plus de renseignements sur WESCAM, sur ses produits et sur les marchés où elle oeuvre, communiquer avec Paul Jennison, vice-président, Marketing, tél. : (905) 689-2231, fax : (905) 689-6627.



Un as montréalais de l'exportation établit de bons contacts en Italie

Ayant remporté trois fois le Prix d'excellence à l'exportation canadienne — sans compter un Prix d'excellence à l'exportation canadienne pour l'ensemble de ses réalisations — la société Eicon Technology est consciente de son savoir-faire dans le domaine de l'exportation, comme le montre son succès en Italie.

L'entreprise, dont presque toute la production est exportée, est spécialisée dans les dispositifs d'accès à distance pour micro-ordinateurs. Elle a fait son entrée en Italie il y a une dizaine d'années en désignant son premier distributeur dans ce pays.

« Au début, nous avons offert des services de soutien des ventes et de soutien technique à partir de notre siège européen, à Londres, précise M. Maks Wulkan, vice-président exécutif d'Eicon. Or comme les ventes augmentaient en Italie, nous avons ouvert un bureau à Bergame, près de Milan, il y a deux ans. » Aujourd'hui, ce bureau a un personnel de sept employés responsables des ventes et du marketing, de même que du soutien technique prévente pour les revendeurs et les utilisateurs finals, non seulement pour l'Italie, mais aussi pour la Grèce, la Turquie et Israël.

« L'Italie représente 80 % de notre marché dans cette région, souligne M. Wulkan, et les ventes de la société ont progressé de plus de 70 % depuis deux ans. »

Et qu'est-ce qui rend le marché italien si attrayant?

« Dans la région, l'Italie est le pays le plus peuplé et celui qui a l'économie la plus forte », précise M. Wulkan.

Le succès par le travail

Maks Wulkan attribue le succès de la société en Italie au travail et à la patience.

« Il faut être présent sur le marché et travailler en étroite collaboration avec les gens qui sont sur place, souligne M. Wulkan. De nombreuses

visites sont nécessaires pour expliquer les caractéristiques de son produit, bâtir une relation avec les Italiens et découvrir ce qui intéresse les clients potentiels. »

Collaborer avec les Italiens et établir sa crédibilité en étant attentif aux besoins des clients, ce sont là des moyens qui permettent à une entreprise de porter ses ventes à un certain niveau.

« Une fois la masse critique atteinte, ajoute M. Wulkan, vous pouvez ouvrir un bureau qui permettra d'amorcer une nouvelle expansion. Beaucoup d'entreprises font les choses dans l'ordre inverse et échouent. »

Eicon vend maintenant ses produits exclusivement par l'intermédiaire de distributeurs, d'intégrateurs de systèmes, de revendeurs de produits modifiés et de constructeurs OEM. Cette clientèle compte de grands noms tels que Olivetti, Telecom Italia et Alcatel (Division italienne).

Le secret de la réussite

Fondée en 1984, la société Eicon emploie plus de 500 personnes et ses revenus dépassent aujourd'hui 110 millions \$. Son succès n'a cependant pas été instantané.

« Avec notre forte orientation vers l'exportation, se rappelle M. Wulkan, nous avons très tôt eu recours aux services des délégués commerciaux du Canada pour avoir de l'information sur les marchés et nous le faisons encore aujourd'hui quand nous entrons sur un nouveau marché, comme quand nous sommes venus sur le marché italien par exemple. »

« À l'ambassade du Canada à Rome, tout comme au consulat général à Milan, les délégués commerciaux nous ont aidés à établir des contacts, ont organisé des rencontres et nous ont renseignés sur les revendeurs qui réussissaient bien en Italie, déclare M. Wulkan. Ils connaissent l'industrie italienne des télécommunications. »

De fait, M. Wulkan n'a que des éloges pour le Service des délégués commerciaux.

« C'est une des meilleures organisations qui soient pour aider les entreprises canadiennes, souligne-t-il. Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international peut être réellement fier de la qualité et de l'actualité du service qu'il offre, avec ses programmes bien étudiés pour aider les jeunes entreprises canadiennes. »

M. Wulkan insiste néanmoins sur le fait que ces entreprises doivent faire les efforts nécessaires.

« Les délégués commerciaux ont un rôle de catalyseur : ils peuvent apporter leur aide pour présenter les gens d'affaires à d'éventuels clients, chose très importante pour l'établissement de contacts d'affaires, mais après cela, précise M. Wulkan, il faut faire sa part. »

Pour plus de renseignements

sur la société montréalaise Eicon Technology, communiquer M. Maks Wulkan, vice-président exécutif, tél. : (514) 745-5500, fax : (514) 745-5588.

Calendrier des foires et conférences commerciales

Technologies de l'information

IBTS — Milan, du 16 au 20 octobre 1997; foire internationale de l'audio, de la vidéo, de la radiodiffusion et des télécommunications.

Personnes-ressources : Michael Thakkar, consulat général de Milan, et John Picard, ambassade du Canada à Rome

Abacus — Milan, du 27 au 30 novembre 1997; informatique et télécommunications pour le foyer, l'école et les loisirs.

Personne-ressource : Michael Thakkar, Milan

SMAU CDAO — Milan, du 25 au 28 février 1998; technologies CDAO.

Personnes-ressources : Michael Thakkar, Milan, et John Picard, Rome

SMAU TELECOM — Milan, du 15 au 18 octobre 1998; marché mondial des télécommunications.

Personnes-ressources : Michael Thakkar ou Paola Molteni, Milan, John Picard, Rome

Machinerie, équipement et transport

EIMA — Bologne, du 29 octobre au 2 novembre 1997; exposition internationale des fabricants de machines agricoles.

Personne-ressource : Gianni Callegari, Milan

Sitev — Turin, novembre 1997 foire commerciale des pièces et composantes automobiles.

Personne-ressource : Gianni Callegari, Milan

BIAS — Milan, du 26 au 30 novembre 1997; automatisation, robotique, instrumentation, microélectronique et régulation de procédés industriels.

Personne-ressource : Gianni Callegari, Milan

Salon de l'automobile — Bologne, du 6 au 14 décembre 1997; salon et conférence portant sur les nouvelles technologies automobiles.

Personne-ressource : Gianni Callegari, Milan

SEP POLLUTION — Padoue, du 31 mars au 3 avril 1998; foire commerciale internationale du matériel et des technologies anti-pollution.

Personnes-ressources : Umberto Corazzi, Milan, et Alex Jones, Rome

SALON DE L'AUTOMOBILE (APLC) — Turin, deuxième semaine de mai 1998; foire commerciale des pièces, composantes et accessoires automobiles.

Personne-ressource : Gianni Callegari, Milan

PLAST '98 — Milan, mai 1998; foire commerciale de la machinerie de production des matières plastiques.

Personne-ressource : Gianni Callegari, Milan

SAIE — Bologne, troisième semaine d'octobre 1998; foire internationale de l'industrie du bâtiment.

Personne-ressource : Umberto Corazzi, Milan

Soins de santé

EXPODENTAL — Milan, du 15 au 18 octobre 1997; matériel d'odontologie et de dentisterie (foire réservée aux professionnels).

Personne-ressource : Sandra Marchesi, Milan

INTERSAN — Milan, du 18 au 20 octobre 1997; instruments chirurgicaux, matériel d'hôpital, matériel physio-électromédical, orthèses de maintien, articles pour enfants en bas âge, matériel pour personnes handicapées.

Personne-ressource : Sandra Marchesi, Milan

MACMOSAN — Milan, du 21 au 24 octobre 1997; matériel d'hôpital, appareils médicaux, machine de conditionnement, matériel informatique et logiciels. Matériel et technologies médicales pour les hôpitaux (foire réservée aux professionnels).

Personne-ressource : Sandra Marchesi, Milan

ITALMEDICA — Turin, aura lieu pour la première fois du 11 au 14 mars 1998; fournitures et appareils médicaux (foire biennale).

Personne-ressource : Sandra Marchesi, Milan

HÔPITAUX — Bologne, du 21 au 24 mai 1998; plus grosse foire commerciale des soins de santé en Italie (foire biennale).

Personne-ressource : Sandra Marchesi, Milan

Agriculture et agroalimentaire

EXPO ALIMENTAIRE — Milan, du 7 au 11 novembre 1997; foire internationale des produits alimentaires et des boissons.

Personne-ressource : Clara Baglietto, Milan

Fieragricola — Vérone, deuxième semaine de février 1998; foire internationale de l'agriculture et de l'élevage.

Personne-ressource : Clara Baglietto, Milan

Foire internationale de la restauration — Rimini, du 7 au 11 février 1998; produits alimentaires et boissons pour le secteur de la restauration et de l'hébergement.

Personne-ressource : Clara Baglietto, Milan

ZOOMARK — Milan, avril 1998; foire commerciale du matériel vétérinaire et des fournitures pour animaux familiers.

Personne-ressource : Clara Baglietto, Milan

FIERA INTERNAZIONALE DELLA PESCA — Ancona, du 11 au 17 mai 1998; foire internationale des fruits de mer.

Personne-ressource : Clara Baglietto, Milan

CIBUS TECHNOLOGIE — Parme, mai 1998; foire internationale de la transformation des aliments et des boissons.

Personnes-ressources : Clara Baglietto, Milan et Michael McDermott, Rome

Voir page XI — Calendrier des foires

Études de marché et sites Internet

Le Centre des études de marché d'Équipe Canada mis sur pied par le MAECI produit une gamme complète d'études de marché présentées par secteur. On peut se les procurer grâce au service FaxLink de l'InfoCentre, au (613) 944-4500, ou sur Internet, à <http://www.infoexport.gc.ca> (pour plus de détails, voir l'encadré de la page 15 de la publication régulière).

ÉTUDES DE MARCHÉ ET SITES INTERNET SE RAPPORTANT À L'ITALIE

Agroalimentaire: Études de marché

- *Seafood Market* (s'adresser à Mike McDermott, ambassade du Canada à Rome, ou à Clara Baglietto, consulat général du Canada à Milan)
- *Agri-Food Profile* (s'adresser à Mike McDermott, ambassade du Canada à Rome, ou à Clara Baglietto, consulat général du Canada à Milan)
- *Mission italienne à la Conférence internationale Agbiotech* (Clara Baglietto, Milan, le 11 septembre 1996)
- *The Pet Product Market in Italy*, (Clara Baglietto, Milan, le 12 février 1997)

Technologies de l'information: Études de marché

- *Le marché des télécommunications en Italie* (Équipe Canada - Centre des études de marché, juin 1997)
 - *The Italian Information Technology Market* (Michael Thakkar, Milan, printemps 1997)
- (également disponible sur Internet à <http://www.canada.it>)
- *Information Highway and Multimedia in Italy: Infrastructure and Services*

Development (John Picard, Rome, printemps 1997)

- *The European Information Technology Observatory '97* (publié par le European Information Technology Observatory [EITO]).
- *Italy Telecommunications Market Profile 1997* (disponible auprès d'InfoExport)

Sites Internet

<http://www.assinform.it>
<http://www.smau.it>
<http://www.italybygm.it>

Aérospatiale:

Études de marché

- *The Italian Aerospace Market* (Peter Egyed, Rome, printemps 1997)
- *Étude des besoins de services du secteur aérospatial* (Associazione Industrie Aerospaziali, Rome, janvier 1997)
- *The Future of the European Aerospace Industry* (AECMA, novembre 1996)
- *Towards a European Aerospace Policy: Perspectives and Strategies*, (novembre 1996)

Automobile:

Étude de marché

- *Automotive Market Profile* (Gianni Callegari, Milan, 1997)

Soins de santé:

Études de marché

- *Italian Pharmaceutical Sector* (Luciana Tranquili Spila, Rome, août 1997)
- *Italian Dental Care Market* (Luciana Tranquili Spila, Rome, septembre 1997)

Sites Internet

European Medical Devices Manufacturers Association à <http://www.eucomed.be>
CORDIS, Community Research and Development Information Service à <http://www.cordis.lu>
Ministère italien de la Santé à <http://www.sanita.interbusiness.it/>
Institut italien de la santé à <http://www.iss.it>
Association italienne de biotechnologie à <http://www.assobiomedica.it/>

Divers secteurs industriels :

- *Conditionnement* (Gianni Callegari, Milan, 1997)
- *Matières plastiques* (Gianni Callegari, Milan, 1997)
- *Machines industrielles* (Gianni Callegari, Milan, 1996)

Calendrier des foires (Suite de la page X)

ACQUACULTURA — Vérone, février 1999; foire internationale biennale des produits à base de poisson, du matériel et des technologies d'élevage.
Personne-ressource: Clara Baglietto, Milan

Consommation, culture et éducation

Salon international du livre pour enfants — Bologne, troisième semaine d'avril 1998; foire commerciale des livres pour enfants et des livres scolaires.
Personne-ressource: Clara Baglietto, Milan

MACEF — Milan, première semaine de septembre 1998; foire commerciale internationale des articles ménagers, des cadeaux, des bijoux et articles de consommation connexes.
Personne-ressource: Carmen Travagin, Milan

Nota: Pour plus de renseignements sur les foires commerciales en Italie et ailleurs dans le monde, consulter le site Internet des foires commerciales internationales à <http://www.tscentral.com>

Adresses utiles

Ambassade du Canada à Rome

Via G.B. de Rossi, 27
00161 Rome, Italie
tél. : (011-39-6) 44598.1
fax : (011-39-6) 44598.754 ou 752
Internet : rome@rome01.x400.gc.ca
Ambassadeur : Jeremy Kinsman

Territoire desservi : provinces des Abruzzes, de Basilicate, de Calabre, de Campanie, du Latium, des Marches, de Molise, de la Pouille, de Sardaigne, de Sicile, de Toscane et d'Ombrie.

Autre pays desservi : Malte

Consulat général du Canada à Milan

Via Vittor Pisani 19
20124 Milan, Italie
tél. : (011-39-2)6758-1
fax : (011-39-2)6758-3900
Internet : milan@milan01.x400.gc.ca
Territoire desservi : provinces de Ligurie, du Piémont, du Val d'Aoste, de Lombardie, de Vénétie, de Frioul, de Trentin-Haut-Adige, d'Émilie-Romagne

Ministères des Affaires étrangères et du Commerce international

Direction de l'Europe du Sud (RES)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2
tél. : (613) 992-2099
fax : (613) 995-8783

ORGANISMES ITALIENS AU CANADA

Ambassade d'Italie - Bureau commercial

Ottawa (Ontario)
tél. : (613) 232-2153
fax : (613) 233-1484

Délégations commerciales italiennes

Montréal (Québec)
tél. : (514) 284-0265
fax : (514) 284-0362

Toronto (Ontario)
tél. : (416) 968-1413
fax : (416) 968-2971

Chambres de commerce italiennes

Montréal (Québec)
tél. : (514) 844-4249
fax : (514) 844-4875

Toronto (Ontario)
tél. : (416) 789-7169
fax : (416) 789-7160

Vancouver (Colombie-Britannique)

tél. : (604) 682-1410
fax : (604) 682-2997

Banque Commerciale Italienne du Canada

Toronto (Ontario)
tél. : (416) 366-8101
fax : (416) 366-2577

Secteurs offrants des possibilités (Suite de la page VI)

Les soins de santé

En Italie, le secteur des produits et services de santé est bien développé, le pays ayant un réseau public de soins de santé très étendu et, en parallèle, un système privé qui prend de l'importance. La concurrence dans ce secteur est ouverte et relativement vive du fait qu'il n'y a pas de restrictions sur les importations en provenance de pays non européens. Plus de 80 % des ventes effectuées sur le marché correspondent aux importations. Le nombre d'usines est limité, de nombreuses entreprises italiennes ayant été achetées par des multinationales. Celles qui demeurent ont tendance à rechercher les occasions de créer des coentreprises afin d'améliorer leur position relative sur le marché en plus de partager les coûts de plus en plus élevés de la recherche et développement.

Il existe des débouchés pour les exportateurs dans des domaines précis comme le matériel électromédical, les produits de diagnostic, les produits jetables, le matériel orthopédique, le matériel de rééducation fonctionnelle et les médicaments. En outre, les connaissances des Canadiens dans le domaine de la construction peuvent intéresser d'éventuels associés italiens, notamment en ce qui a trait aux techniques de construction et de planification de types d'hôpitaux donnés, à l'évacuation des déchets et à la reconversion d'immeubles. Les logiciels de conception canadienne servant à l'administration des hôpitaux, à l'enregistrement des malades et au classement des dossiers pourraient également intéresser des entreprises italiennes oeuvrant dans le domaine.

Débouchés commerciaux dans le cadre des projets IFI

(Suite de la page 3)

programme de réforme en profondeur de la gestion des ressources en eau de l'État et, en particulier, la gestion de l'irrigation, du drainage et de la nappe phréatique. Le projet comporte les éléments suivants :

- a) organisation des agriculteurs et remise en culture participative;
- b) amélioration de l'agriculture et des systèmes et perfectionnement des agriculteurs;
- c) réformes institutionnelles;
- d) intensification de l'exploitation agricole;
- e) gestion de la nappe phréatique;
- f) planification des ressources en eau et gestion environnementale;
- g) recasement et remise en culture; et
- h) recherches, innovations et démonstrations en matière de ressources en eau. Le document de conception du projet est en cours de préparation et l'on prévoyait en faire l'examen en septembre 1997. L'établissement de la catégorie d'évaluation environnementale est à venir. 250,00 \$US (AID). Services conseils à déterminer.

Government of Rajasthan Irrigation Dept., Secretariat, Jaipur 302005, Inde, tél. : (91-141) 380335, personne-ressource : M. C.K. Mathew, secrétaire; Command Area Development Dept., personne-ressource : M. Rakesh Hooja, secrétaire.

REMARQUE DU BUREAU DE LIAISON AVEC LES INSTITUTIONS FINANCIÈRES INTERNATIONALES :

On a déjà confié à un expert-conseil canadien le mandat de faire les premiers travaux d'identification. On prévoit dévoiler les débouchés en matière de services conseils rattachés au volet de gestion de la nappe phréatique au cours des six prochains mois. La première mission préparatoire

devait partir le 29 septembre 1997. Les débouchés liés aux volets d'assistance technique et de formation du projet n'étaient pas encore précisés à cette date et l'on estime qu'ils atteindront environ 4 millions \$US. L'équipe chargée du projet pense faire appel au Fonds fiduciaire des experts-conseils canadiens pour une partie de l'étude de faisabilité.

Directeur de projet, Banque mondiale : M. Geoffrey Spencer, tél. : (202) 458-2642; fax : (202) 477-0542.

Pays : Mexique

Nom du projet : Éducation/formation

(N) Connaissances et innovation : Le projet viendra appuyer la mise au point et l'application de technologies en raffermissant les liens qui unissent les universités et l'entreprise privée, en ciblant davantage les objectifs des programmes de recherche universitaires et en menant d'autres programmes de soutien technologique. Le projet est en cours de préparation. L'établissement de la catégorie d'évaluation environnementale est à venir.

200,00 \$US (BIRD). Services conseils à déterminer. Organisation d'exécution à déterminer.

REMARQUE DU BUREAU DE LIAISON AVEC LES INSTITUTIONS FINANCIÈRES INTERNATIONALES :

À l'heure actuelle, la Banque mondiale travaille de concert avec la National Science Foundation des États-Unis. Les objectifs du projet semblent cependant coïncider avec ceux des programmes des Centres d'excellence au Canada. Alors que les débouchés pour les services conseils ont déjà été précisés dans le cadre des travaux préparatoires de ce projet, la Banque mondiale espère favoriser la mise en place de partenariats entre les institutions mexicaines et nord-américaines.

L'apprentissage du français : un créneau qui s'adapte et s'exporte

(Suite de la page 6)

« Notre présence à de tels événements peut être synonyme de nouvelles ententes, tout comme ce fut le cas lors d'une tournée en Belgique et en France l'an dernier durant laquelle nous avons pu concrétiser d'importants contrats, rappelle la présidente des Éditions l'Artichaut. Le marché de

l'édition est hautement concurrentiel : on se doit d'être omniprésents. » Une omniprésence facilitée par une aide financière provenant tantôt de l'Association pour l'exportation du livre canadien (AELC) tantôt du Programme d'aide au développement de l'industrie de l'édition (PADIÉ)

géré par Patrimoine Canadien.

Pour plus de renseignements sur les produits et méthodes des Éditions l'Artichaut, communiquer avec la présidente, M^{me} Ginette Tremblay, tél. : (418) 723-1554, fax : (418) 725-4828; courriel : artichau@sie.qc.ca

Débouchés aux États-Unis... via la GSA

La General Services Administration (GSA) est l'un des grands services d'achat du gouvernement américain; plus de 78 agences du gouvernement achètent pour plus de 10 milliards \$US chaque année au moyen de contrats administrés par la GSA. Qu'il s'agisse de mobilier non résidentiel, de logiciels complexes ou de matériel pour réseaux, les clients gouvernementaux américains achètent un large éventail de produits et de services commerciaux par l'entremise de la GSA. (Pour une description détaillée de la GSA, voir le numéro du 21 juillet 1997 de CanadExport.)

Les avis concernant les contrats suivants de la GSA doivent être publiés en février 1998. Veuillez noter que l'information fournie reprend les toutes dernières données fournies par la GSA en date du 20 juin 1997. Pour une information à jour sur un contrat particulier, contacter l'agent de la GSA mentionné.

Numéro de l'offre : 8300

Description : Enduit anti-corrosion
 Valeur estimée : 100 000 \$US - 900 000 \$US
 Période du contrat : Exercice 1998 - Exercice 2000
 Type de marché : Marché à demande
 Personne-ressource : Andrew Fainer
 Tél. : (206) 931-7076
 Fax : (206) 931-7174

Numéro de l'offre : 8420

Description : Adhésifs
 Valeur estimée : 200 000 \$US - 350 000 \$US
 Période du contrat : Exercice 1998 - Exercice 2000
 Type de marché : Marché à demande
 Personne-ressource : Andrew Fainer
 Tél. : (206) 931-7076
 Fax : (206) 931-7174

Numéro de l'offre : 8029

Description : Apprêt
 Valeur estimée : 144 781 \$US - 146 927 \$US
 Période du contrat : Exercice 1998 - Exercice 2000
 Type de marché : Marché à demande
 Personne-ressource : Yvonne J. Salas
 Tél. : (206) 931-7082
 Fax : (206) 931-7174

Numéro de l'offre : n.d.

Description : Peintures thermo-résistantes et ignifuges
 Valeur estimée : 3 500 000 \$US - 4 500 000 \$US
 Période du contrat : Exercice 1998 - Exercice 2001
 Type de marché : Marché à demande
 Personne-ressource : Farey Sebade
 Tél. : (206) 931-7151
 Fax : (206) 931-7174

Numéro de l'offre : 76 — Livres, cartes et autres publications (« saison ouverte » en février de chaque année)

Description : 76.11 Publications juridiques et fiscales
 Valeur estimée : 20 000 000 \$US et plus
 Période du contrat : Exercice 1997
 Type de marché : Liste de fournisseurs multiples
 Personne-ressource : Patrice Coleman
 Tél. : (212) 264-9211
 Fax : (212) 264-4920

La Banque interaméricaine de développement

(Suite de la page 2)

pour atteindre 591 137 \$US. Sans doute ces réalisations tiennent-elles au fait que les Canadiens ont appris à mieux soigner leurs relations avec les agents de la Banque.

Des 46,2 millions \$US versés au Canada, il faut distinguer la somme de 20,2 millions \$US que représentent les paiements directs aux entreprises ayant exécuté les contrats, ainsi que la somme de 26 millions \$US que représentent les prêts à l'ajustement structurel (PAS) consentis par la Banque aux pays emprunteurs souhaitant acheter des biens canadiens. Ces deux sommes sont demeurées les mêmes, classant le Canada au cinquième rang des pays non emprunteurs, et cela en dépit du fait que la Banque a réduit de 1 681 à 1050 millions \$US les sommes globales consenties dans le cadre des PAS.

Le Centre des occasions d'affaires internationales

Le Centre des occasions d'affaires internationales (COAI) du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) et d'Industrie Canada a reçu les appels d'offres résumés ci-dessous. Pour plus de renseignements, communiquer avec la personne responsable du COAI dont le nom figure à la fin de chaque énoncé, sans oublier d'indiquer le numéro de dossier pour un service plus rapide.

Les exportateurs canadiens qui ont besoin d'aide pour rédiger les documents exigés pour les appels d'offres internationaux peuvent recourir aux services de la Corporation commerciale canadienne (CCC) et tirer profit de l'expertise de son personnel en matière de contrats internationaux. La société d'État a ses bureaux au 50, rue O'Connor, bureau 1100, Ottawa (Ontario), K1A 0S6, tél. : (613) 996-0034, fax : (613) 995-2121.

BRUNÉI — Le ministère des Communications du Brunéi a lancé un appel d'offres international pour plusieurs projets parmi lesquels figurent un centre régional de maintenance des aéronefs, un centre régional de transbordement du fret aérien, un centre régional de distribution (les trois à l'aéroport international du Brunéi), un centre aéroportuaire de services aux gens d'affaires et un centre des congrès. On peut obtenir les modalités et conditions de l'appel d'offres pour la somme non remboursable de 100 \$B, soit environ 91 \$CAN. La date limite pour la réception des soumissions est le 6 janvier 1998. Communiquer avec Yolande Bourque, fax : (613) 996-2635, en indiquant le numéro de dossier 97095-01498 du COAI.

ÉTHIOPIE — La société d'État des télécommunications a lancé un appel d'offres pour la fourniture d'outils, d'instruments de mesure et de matériaux d'étanchéité pour ses installations extérieures. On peut se procurer le dossier d'appel d'offres pour la somme non remboursable de 63 \$. La date limite pour le dépôt des soumissions est le 17 novembre 1997. Communiquer avec Yolande Bourque, fax : (613) 996-2635, en indiquant le numéro de dossier 970922-01631 du COAI.

ÉTHIOPIE — L'Agence de privatisation de l'Éthiopie (Ethiopian Privatization Agency) lance un appel d'offres pour l'acquisition de quatre entreprises textiles aux investisseurs intéressés. On peut se procurer les documents d'appel d'offres pour la somme non remboursable de

100 Birr, ou l'équivalent de cette somme en dollars américains pour chaque lot de documents. La date limite pour la réception des soumissions est le 28 novembre 1997. Communiquer avec Louise Cardinal, fax : (613) 996-2635, en indiquant le numéro de dossier 970903-01456 du COAI.

GHANA — La société d'État de traitement de l'eau et d'épuration des eaux usées lance un appel d'offres pour le creusage de 270 trous de sonde répartis sur quatre parcelles. On peut obtenir le dossier d'appel d'offres pour la somme non remboursable de 100 \$US. La date limite pour le dépôt des soumissions est le 18 novembre 1997. Communiquer avec Yolande Bourque, fax : (613) 996-2635, en indiquant le numéro de dossier 970905-01497 du COAI.

JAPON — Les fabricants canadiens de manteaux, d'articles de tricot, de chandails, de gilets de laine, de pull-overs, de pantalons et de vêtements de cuir haut de gamme pour femmes ont des débouchés d'exportation dans la ville de Nishinomiya. Communiquer avec Bruce Bakun, fax : (613) 996-2635, en indiquant le numéro de dossier 970820-01349 du COAI.

MADAGASCAR — Un Malgache qui détient un permis d'exploration minière pour le graphite à quatre endroits à Madagascar voudrait s'associer à une société minière canadienne en vue d'établir un complexe minier; cette association pourrait prendre la forme d'une coentreprise (superficie totale : 100 km²). Des sondages ont déjà

été faits, mais aucune extraction n'a eu lieu. Communiquer avec Sean McCabe, fax : (613) 996-2635, en indiquant le numéro de dossier 970915-01585 du COAI.

SINGAPOUR — La MRT Ltd. (Mass Rapid Transport - réseau de transport en commun) a publié un dossier d'appel d'offres pour l'approvisionnement, la livraison, l'installation, l'essai et la mise en service d'un réseau à hiérarchie numérique synchrone (HNS) et un standard automatique privé (PABX) dans le réseau de la MRT. On peut se procurer le dossier d'appel d'offres pour la somme non remboursable de 25,75 dollars de Singapour par jeu de documents. La date limite pour le dépôt des soumissions est le 14 novembre 1997. Communiquer avec Bruce Bakun, fax : (613) 996-2635, en indiquant le numéro de dossier 970908-01524 du COAI.

SINGAPOUR — Le ministère de l'Environnement (Services d'ingénierie) a lancé un appel de présélection pour la réalisation d'une vérification du rendement énergétique de l'immeuble abritant les bureaux du ministère. La date limite pour la réception des documents est le 27 novembre 1997. Communiquer avec Sean McCabe, fax : (613) 996-2635, en indiquant le numéro de dossier 970912-01568 du COAI.

Pour d'autres appels d'offres et occasions d'affaires, consulter CanadExport En Direct au <http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/news/newsletr/canex>

Invitation à participer à la foire Mining Indonesia

JAKARTA, INDONÉSIE — du 5 au 8 novembre 1997 — Mining Indonesia, l'exposition internationale sur l'exploitation minière et sur l'extraction optimale de minerai, qui a lieu tous les deux ans, est devenue le principal lieu de rencontre pour les sociétés minières, nationales et étrangères qui participent, ou souhaitent participer, à la mise en valeur des vastes ressources minérales de l'Indonésie.

Il existe des débouchés pour les sociétés canadiennes spécialisées dans les services et l'équipement utilisés en arpentage, en géologie et en exploration; dans le génie minier; dans le matériel d'exploitation minière; dans le traitement des

minerais et l'affinage des métaux; dans les services d'expert-conseil en environnement; et dans l'ingénierie.

Les entreprises canadiennes œuvrant dans les domaines des mines, du matériel d'exploitation minière et des services connexes sont invitées à faire parvenir des renseignements sur leur société ainsi que des brochures sur leurs produits, pour des fins de distribution à l'exposition, plus précisément au stand d'information canadien parrainé par l'ambassade du Canada à Jakarta. Ce stand servira aussi de lieu de rencontre pour les représentants de sociétés canadiennes.

Les entreprises intéressées doivent envoyer leurs catalogues, brochures (100 exemplaires), cassettes vidéo (VHS : PAL ou NTSC) par la poste au plus tard le 24 octobre à M. Rene Wassill, premier secrétaire (section commerciale), Ambassade du Canada à Jakarta, Wisma Metropolitan I, 5^e étage, Jl. Jend. Sudirman Kav.29, Jakarta, 12920, Indonésie, tél. : (62-21) 525-0709; fax : (62-21) 571-1494.

Si votre société prévoit déléguer un ou des représentants à la conférence ou, encore, avoir son stand à l'exposition, l'ambassade aimerait en être informée.

BUDMA '98 met en évidence des occasions dans le domaine de la construction en Pologne

POZNAN, POLOGNE — du 20 au 23 janvier 1998 — C'est pour une huitième année que BUDMA, Foire internationale de construction, une grande foire européenne annuelle de la construction et la plus importante en Pologne, présentera des matériaux de construction et des éléments complexes de construction; du matériel et de l'équipement de construction; des matériaux de finition, des installations et des raccords de tuyauterie; des services de construction, dont des services de construction résidentielle, industrielle et routière; ainsi que des services complets de conception de bâtiments et des services connexes.

La forte demande d'habitations en Pologne offre de nombreuses occasions pour les exportateurs et investisseurs canadiens, tant sur le marché de la

rénovation que sur celui de la construction. Le marché polonais est en train de devenir un grand consommateur de matériaux de construction, de maisons préfabriquées et de technologies de construction à haut rendement énergétique. En raison de leur qualité exceptionnelle, les produits de construction canadiens sont très estimés sur ce marché.

L'ambassade du Canada sera, pour la deuxième fois, l'hôte d'une réception et réunion-rencontre de gens d'affaires lors de la « Journée du Canada » à BUDMA '98. Cet événement réunira des décideurs clés et des représentants du secteur polonais de la construction.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Adam Kapitan Bergman ou M^{me} Teresa Zielinska, ambassade du Canada, Bureau com-

mercial, ulica Jana Matejki 1/5, 00-481, Varsovie, Pologne, tél. : (48-22) 629-8051, fax : (48-22) 629-6457; courriel : commerce@wsaw01.x400.gc.ca

Pour de l'information sur la participation comme exposant, communiquer avec M^{me} Michèle Tessier-Pepin, vice-présidente et directrices générale, PROMEXPO, 801, rue Sherbrooke est, 10^e étage, Montréal (Québec) H2L 1K7, tél. : (514) 527-9221 ou 524-1157, fax : (514) 527-8449.

Pour de l'information générale sur BUDMA '98, communiquer avec M. Janusz Mazurczak, gestionnaire de projet - Équipe B3, Poznan International Fair Ltd., ulica Gnogowska 14, 60-959, Poznan, Pologne, tél. : (48-61) 869-2285, fax : (48-61) 866-1055.

CeBIT '98 - Le salon qui fait l'événement

HANOVRE, ALLEMAGNE — du 19 au 25 mars 1998 — CeBIT, le plus important salon international des technologies de l'information (TI), a lieu tous les ans dans le plus grand parc d'exposition du monde, et réunit tous les commerçants de produits informatiques du monde en un seul lieu.

En 1997, plus de 6 800 exposants venus de plus de 60 pays ont accueilli 600 000 visiteurs du monde entier.

CeBit présente la gamme complète de technologies, de tendances et de services destinés à tous les segments du marché de la TI. Pour les professionnels de cette industrie, c'est l'occasion idéale de trouver des

solutions de pointe et de se préparer à prendre des décisions majeures en matière d'investissement. Pour les exposants, CeBit ouvre la porte au plus important marché potentiel au monde.

CeBIT '98 est une occasion que les entreprises canadiennes ne peuvent se permettre de rater. Étant donné la très forte demande pour les espaces d'exposition, nous recommandons aux entreprises canadiennes désireuses de participer au salon de s'inscrire tôt. Les formulaires d'inscription pour les exposants indépendants de même que des détails sur les pavillons nationaux sont maintenant disponibles.

Pour tous renseignements sur les options d'exposition, communiquer avec Jennifer Cooke ou Oscar Johvicas, Co-Mar Management Services, 8 King Street East, Suite 1110, Toronto (Ontario) M5C 1B5, tél. : 1-800-727-4183 ou (416) 364-5352, fax : (416) 364-6557, courriel : comar@emji.net

Foire internationale en Guinée

CONAKRY, GUINÉE — du 27 novembre au 7 décembre 1997 — La deuxième édition de la Foire internationale de Conakry est organisée en collaboration avec le Centre international d'échanges et de promotion des exportations et la Chambre de commerce et d'industrie de Guinée.

La Foire, dont la première édition fut un succès en 1995, se veut un forum de rencontres d'affaires et de partenariat visant à promouvoir les échanges de produits et de savoir-faire les plus variés, ainsi que la coopération entre pays et le milieu d'affaires.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec Robert Leblond, Direction de l'Afrique centrale et occidentale, Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, tel. : (613) 944-0396, fax: (613) 944-3566; ou avec la Direction nationale du commerce, République de Guinée, tél. : (224) 44.37.37, fax : (224) 41.39.90.

Milipol '97 : le plus important salon de la sécurité publique

PARIS, FRANCE — du 24 au 28 novembre 1997 — Milipol '97, le salon international d'équipements de sécurité civile et de gendarmerie, est le lieu de rencontre par excellence des spécialistes et hauts responsables qui veillent à la sécurité des collectivités. La direction commerciale de l'ambassade du Canada en France y animera un stand où se regrouperont plusieurs firmes canadiennes d'équipements de protection et de matériel de détection.

Des délégations de 90 pays visitent ce salon où se rassemblent plus de 300 exposants provenant de 24 pays. Quelque 15 000 visiteurs professionnels des secteurs de la gendarmerie,

des douanes, de la justice et de la sécurité d'entreprise y sont aussi présents. Les équipements et systèmes exposés concernent les domaines de l'électronique-informatique, de l'optique-optronique, de la mobilité, de l'ingénierie, des armements et munitions, du textile, du traitement des documents et de l'élimination de substances dangereuses.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Guy Ladequis, attaché commercial, ambassade du Canada, tél. : (33) 144.43.23.59, fax : (33) 144.43.29.98, courriel : guy.ladequis@paris02.x400.gc.ca

Construct Canada à Toronto

TORONTO — du 3 au 5 décembre 1997 — Construct Canada '97, la plus grande foire commerciale du Canada pour les professionnels de la construction aura plus de 750 stands, où seront présentés des matériaux et des technologies de construction de pointe pour tous les types de conception de bâtiments et de construction, depuis les maisons, les immeubles à bureaux, les immeubles d'habitation et les usines jusqu'aux routes, centres commerciaux, écoles et hôpitaux.

Soutenue par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, par la Société internationale de l'Ontario et par le Centre de l'exportation pour l'habitation de la Société canadienne d'hypothèques et de logement, la foire Construct Canada '97 sera conjuguée à PM Expo, le plus grand salon annuel du Canada dans le domaine des services de gestion.

Cette double manifestation devrait accueillir plus de 17 000 visiteurs et est une occasion unique de rencontrer

des architectes, des ingénieurs, des entrepreneurs, des constructeurs de maisons et des professionnels du secteur immobilier de partout au Canada et dans le monde. En 1996, le salon avait attiré des visiteurs de 36 pays.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Evelyn Silverstone, tél. : (416) 512-1215, poste 229; fax : (416) 512-1993; courriel : shows@cemyork.com

La plus grande foire alimentaire du Japon

TOKYO, JAPON — du 10 au 13 mars 1998 — FOODEX '98 — La plus grande manifestation annuelle de promotion de l'alimentation du Japon, et principale foire commerciale dans le domaine de l'alimentation en Asie, présentera plus de 1 600 exposants de plus de 40 pays et sera l'hôte de plus de 87 000 cadres et acheteurs, représentant les principaux intervenants de l'industrie des aliments et boissons du Japon et de l'Asie.

Le gouvernement canadien coordonnera à nouveau les préparatifs pour un stand national, déjà réservé, où les exposants canadiens sont invités à présenter leurs produits et matériel publicitaire.

Des spécialistes de l'agroalimentaire et des pêches de même que des conseillers commerciaux du gouvernement canadien seront sur place pour aider les exposants à établir des relations commerciales internationales en vue de FOODEX '98. Ces spécialistes peuvent fournir des renseignements

opportuns sur des sujets comme les règlements locaux et les restrictions à l'importation sur le marché japonais.

Selon l'intérêt manifesté, soit au moins sept entreprises intéressées, le gouvernement canadien organisera une mission autofinancée pour visiter

essentiel que les entreprises canadiennes fassent connaître rapidement leur intérêt pour cette mission afin que les préparatifs de voyage soient mis en branle.

La date limite pour s'inscrire au pavillon canadien est le 31 octobre 1997. Mentionnons que les petites et moyennes entreprises peuvent avoir droit, dans le cadre du Programme de développement des marchés d'exportation (PDME), à une aide financière leur permettant de participer à cette foire commerciale.

Pour plus d'information sur la participation à l'exposition ou à la mission FOODEX communiquer avec Greg Giokas, Direction du Japon,

MAECI, tél. : (613) 992-6185, fax : (613) 943-8286, courriel : Greg.Giokas@extott02.x400.gc.ca

On peut obtenir des renseignements additionnels à propos de FOODEX '98 sur l'Internet à <http://www.dfait-maeci.gc.ca/ni-ka> ou à <http://atn-riae.agr.ca>

Notre participation à FOODEX cette année s'est avérée très rentable : nous avons conclu des ventes sur place et nous sommes confiants que les avantages à long terme seront importants. Les représentants commerciaux de l'ambassade nous ont beaucoup aidés et la foire a été organisée de façon très professionnelle. Nous attendons avec impatience l'occasion de participer à la foire de l'année prochaine.

M. Mike Campbell de Seabay Clam Co. Inc.

FOODEX et en apprendre davantage sur le marché japonais. Ce programme structuré de familiarisation avec le marché sera dirigé par des fonctionnaires qui connaissent bien FOODEX et les complexités du marché japonais à tous les niveaux, depuis les importateurs et producteurs jusqu'aux supermarchés et magasins familiaux. Il est

Le rapport *Canadian Energy Ventures Abroad*

Doig's Digest a publié son quatrième rapport annuel intitulé *Canadian Energy Ventures Abroad*. Le rapport de 1997 indique, pays par pays, où se trouvent les établissements des entreprises canadiennes d'exploration et de production, de pipeline, de forage et de services à l'étranger. Le rapport répertorie aussi les adresses

des entreprises, les noms des personnes-ressources, les numéros de téléphone et de fax, ainsi que les adresses de courrier électronique et d'Internet. Selon le rapport, 128 entreprises canadiennes avaient, en 1996, des activités ou des biens-fonds à l'étranger ou ont fait des ventes dans plus de 100 pays partout dans le monde.

Pour plus de renseignements ou pour obtenir un exemplaire du rapport, communiquer avec Doig's Digest, 1512 Evergreen Hill S.W., Calgary, Alberta, T2Y 2V8, tél. : (403) 254-8057, fax : (403) 254-6044. Chaque copie du rapport coûte 200 \$.

Cuba — Guide pour les entreprises canadiennes

Avec ses 11 millions d'habitants, son sol fertile, ses ressources touristiques encore inexploitées, un grand nombre de richesses naturelles inexploitées et ses ports maritimes efficaces, Cuba est un marché naissant, rempli de promesses pour les entreprises canadiennes. Ce marché présente toutefois quelques défis. La publication *Cuba — Guide pour les entreprises canadiennes* peut s'avérer une source d'information utile pour les chefs d'entreprise qui envisagent de s'aventurer sur le marché cubain. Préparé conjointement par l'ambas-

sade du Canada à la Havane et Prospectus Inc., ce guide rappelle les événements historiques et politiques qui ont eu une incidence sur le climat actuel des affaires à Cuba. Il comprend également plusieurs sections présentant les divers secteurs économiques cubains, l'infrastructure du pays, son commerce international, son cadre réglementaire et ses politiques en matière d'investissement étranger. Le guide traite aussi de l'embargo américain et des stratégies de pénétration du marché cubain.

Les entreprises canadiennes qui envisagent de faire des affaires à Cuba sont invitées à consulter ce guide en premier lieu. Le guide est disponible sur Internet à <http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/geo/lac/cuba-f.htm>

Auteur à la recherche de récits de réussites canadiennes

Maggie Maier, présidente de One World Communications, est à la recherche de petites et moyennes entreprises canadiennes qui font des affaires aux États-Unis et en Chine depuis au moins un an. Elle écrit présentement un livre sur la manière de se mondialiser avec succès.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec Maggie Maier, au tél. : (416) 369-0999; fax : (416) 369-0144, courriel : maggie@1worldinc.com.

Répertoire Gourmet Export 1997-1998

Véritable fichier de l'offre agroalimentaire québécoise à l'exportation, le répertoire *Gourmet Export 1997-1998* présente la description de près de 300 entreprises de l'agronégoce québécois.

Préparé par le Club Export Agro-Alimentaire du Québec, ce répertoire de quelque 376 pages offre aussi des index systématiques par catégorie de produits, par marchés visés et par ordre alphabétique, ainsi qu'une section « Foires et Missions » contenant de l'information sur les activités promotionnelles et internationales du secteur bioalimentaire. L'ensemble du répertoire *Gourmet Export* est disponible sur le réseau internet à <http://profil-cdi.qc.ca>

Pour plus de renseignements, communiquer avec Paul-Arthur Huot, Club Export Agro-Alimentaire du Québec, tél. : (514) 349-1521, fax : (514) 349-6923.

RAPPORTS SUR LES MARCHÉS

Le Centre des études de marché d'Équipe Canada du MAECI produit une gamme complète d'études de marché sectorielles pour aider les exportateurs canadiens à repérer les débouchés à l'étranger. Quelque 180 rapports sont actuellement disponibles, portant sur 25 secteurs allant des produits et des services autochtones, l'agroalimentaire et l'automobile aux produits de consommation, aux industries forestières, au plastique, à l'espace et au tourisme. Les rapports sont disponibles auprès du service FaxLink de l'InfoCentre (613-944-4500), ou sur l'Internet, à <http://www.infoexport.gc.ca>

Une conférence canado-américaine sur l'énergie mettra en vedette des possibilités d'affaires

BOSTON — le 7 novembre 1997 — Les possibilités d'affaires créées par la déréglementation et les progrès technologiques constitueront le point de mire de la *Canada-U.S. Energy Trade and Technology Conference*, qui se tiendra pour la cinquième année.

Parrainée par le New England-Canada Business Council, la Conférence fournit une vue d'ensemble du marché ainsi que de l'information à tous les dirigeants d'entreprise et décideurs touchés par ce marché en évolution. Parmi les questions qui seront étudiées,

mentionnons les progrès dans le commerce de l'énergie et l'évolution du marché au cours de la dernière année; le nouveau marché de la production d'énergie, y compris les questions du financement, de l'approvisionnement en combustible, du développement des marchés et de la réglementation; de même que des questions d'intérêt public, depuis les fusions jusqu'aux effets sur l'environnement. Le premier ministre de Terre-Neuve et du Labrador, M. Brian Tobin, sera le conférencier principal du déjeuner.

Pour plus d'information, communiquer avec le New England-Canada Business Council, Boston, tél. : (617) 674-9393, fax : (617) 674-9494.

E'98 : Concurrence, changement et technologie dans l'industrie de l'électricité

TORONTO — 26 au 29 avril 1998 — E'98, la conférence et l'exposition de 1998 dans le domaine de l'électricité, sera l'événement le plus important pour l'industrie canadienne de l'électricité en 1998. Organisée par la Canadian Electricity Association, la conférence portera exclusivement sur les percées technologiques dans ce domaine et sur les questions suscitées par la transition rapide du marché de l'électricité vers un marché de l'énergie où la concurrence est influencée par la clientèle. Plus de 1 000 professionnels du domaine de l'électricité du Canada et de l'étranger y sont attendus.

Les participants constateront que le programme de la conférence est rempli d'expertise technique et commerciale dans des domaines aussi variés que les technologies de production d'énergie hydro-électrique et services connexes, les technologies de produc-

tion d'énergie thermique et d'énergie nucléaire et services connexes, la gestion des opérations, le commerce de l'électricité et la liberté d'accès, les technologies de transport et de distribution, le comptage et la santé, ainsi que la sécurité et l'environnement.

En 1997, l'exposition a attiré plus de 60 fabricants, fournisseurs et personnes-ressources parmi les plus importants de l'industrie, notamment 3M Canada, l'Electrical Industry Training Institute, GEC Alstom, Générale Électrique du Canada Inc., Honeywell Ltée, Hydro-Québec, Omicron Electronics Corp. USA, Pratt & Whitney Canada Ltée et Westinghouse Canada Inc.

Pour plus de renseignements, communiquer avec la Canadian Electricity Association, tél. : (514) 937-6181, fax : (514) 937-6498, courriel : info@canalect.ca

Comment profiter des foires commerciales

MONTREAL — le 4 novembre — La série d'ateliers *Comment profiter des foires commerciales* est présentée par M. Barry Siskind à l'intention des coordonnateurs de foires, des directeurs de ventes et des employés qui s'occupent ou prévoient s'occuper de foires commerciales.

Pour plus de renseignements, joindre l'International Training and Management Company, tél. : 1-800-358-6079 ou (519) 927-9494, fax : 1-800-358-6084, courriel : itmc@ican.net

Info Centre

L'InfoCentre du MAECI offre aux exportateurs canadiens des conseils, des publications, y compris des rapports sur les marchés, ainsi que des services de référence. Les renseignements de nature commerciale peuvent être obtenus en contactant l'InfoCentre par téléphone au 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 944-4000) ou par fax au (613) 996-9709; en appelant FaxLink de l'InfoCentre à partir d'un télécopieur au (613) 944-4500; et, enfin, en consultant le site Web du MAECI à <http://www.dfait-maeci.gc.ca>

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



15
November
1997
p. 1

Canada Export

Vol. 15, N° 18 — 3 novembre 1997

NOV 8 1997



Selon une étude, le Canada occupe le premier rang à tous points de vue!

Les données ont été analysées, et il en ressort que le Canada occupe indiscutablement le premier rang. Une étude importante réalisée récemment et portant sur le coût d'établissement d'une entreprise dans certaines villes nord-américaines et européennes a en effet révélé, sans l'ombre d'un doute, que le Canada est le meilleur endroit en Amérique du Nord où une entreprise peut investir.

Selon le rapport *Le choix concurrentiel - Une comparaison des coûts des entreprises au Canada, en Europe et aux États-Unis* produit par KPMG, une société internationale réputée d'experts-conseils, le Canada, suivi de près par la Suède, est le pays le plus intéressant où investir si l'on se place du point de vue des coûts. Les États-Unis, principal pays concurrent du Canada lorsqu'il s'agit d'attirer

des investissements étrangers en Amérique du Nord, se classent dans l'ensemble au quatrième rang.

Le ministre du Commerce international, M. Sergio Marchi, a déclaré que le rapport constituait une bonne nouvelle pour tous les Canadiens et a demandé aux chefs d'entreprise et aux dirigeants politiques d'en faire connaître les résultats aux investisseurs partout

dans le monde. « Il n'y a plus lieu d'être modeste, la situation économique du Canada est saine et cette étude démontre que les investissements futurs effectués au Canada seront rentables, a affirmé M. Marchi. Le Canada offre un environnement pour l'investissement qui n'a rien à envier à ceux d'autres pays, et nous pouvons maintenant le prouver. »

Dans un cahier spécial du présent numéro, *CanadExport* présente une analyse détaillée du rapport et de sa signification pour les Canadiens au chapitre de l'emploi et de la croissance économique.

Équipe Canada 1998 s'apprête à promouvoir le commerce et les investissements en Amérique latine

Des centaines de gens d'affaires, de dirigeants du milieu de l'enseignement et du monde municipal, ainsi que de jeunes entrepreneurs se joindront aux premiers ministres des provinces, aux chefs de gouvernement des territoires et au premier ministre Jean Chrétien, alors qu'il dirigera la quatrième mission d'Équipe Canada, du 11 au 23 janvier, dans le but de créer des débouchés au profit des entreprises canadiennes au Mexique, au Brésil, en Argentine et au Chili.

Équipe Canada 1998 a inscrit neuf secteurs prioritaires à son programme, à savoir les télécommunications et la technologie de l'information, les transports, les services spécialisés, l'environnement, l'énergie et les ressources naturelles,

l'agro-alimentaire, l'éducation et les industries culturelles, le bâtiment et les matériaux de construction, ainsi que les technologies de pointe dans le secteur manufacturier.

Voir page 10 — Équipe Canada 1998

CanadExport EN DIRECT

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/news/newsletr/canex>

DANS CE NUMÉRO

Au fil des initiatives	2
Les institutions financières	3
Nouvelles commerciales	4-5
Les trucs du métier	6-7
CAHIER SPÉCIAL SUR L'ÉTUDE KPMG	I-XII
Foires commerciales	12-14
Occasions d'affaires	14
Publications	15
Au Calendrier	15-16

Équipe Canada Inc : Jeter des ponts vers le secteur privé

Afin d'encourager et d'aider les entreprises canadiennes, et en particulier les PME, à vendre leurs produits et services dans le monde entier, le gouvernement fédéral a entrepris de nouvelles initiatives permettant d'améliorer son réseau de services commerciaux, à commencer par un nouveau nom : Équipe Canada Inc.

En présentant ce nouveau nom ainsi que d'autres initiatives au cours du congrès annuel de l'Alliance des manufacturiers et des exportateurs canadiens, qui s'est tenu du 5 au 7 octobre à Québec, le ministre du Commerce international, M. Sergio Marchi, a souligné la pertinence du nom Équipe Canada Inc qui sied bien à un réseau commercial qui se veut « une entreprise coopérative réunissant des ministères fédéraux, les provinces, des municipalités, des établissements d'enseignement et le secteur privé ».

« Nous créons des liens avec le secteur privé, évaluons ses besoins et y associons des services ciblés », a déclaré le ministre Marchi, qui présidait la cérémonie annuelle de remise des Prix d'excellence à l'exportation canadienne le 6 octobre dernier (et dont il sera question dans le prochain numéro de *CanadExport*). « En réalité, a-t-il ajouté, nous avons mis en place le câblage permettant d'établir le meilleur réseau commercial. Notre principal objectif est de devenir la première nation commerciale au monde. »

Afin d'atteindre ce but, le gouvernement a annoncé plusieurs nouvelles initiatives destinées à améliorer davantage ce réseau en évolution. Ces dernières ont été présentées aux membres de l'Alliance par le ministre Marchi.

Donner des conseils sur le commerce en temps opportun

Une commission consultative attachée à Équipe Canada Inc remplacera l'actuel Comité consultatif sur le commerce

extérieur (CCCE). Cette nouvelle commission, présidée par M. Lynton (Red) Wilson, président du Conseil d'administration de BCE Inc., regroupera moins

de membres, mais s'engagera à offrir des services de consultation plus pressés. Elle continuera certes d'offrir

Voir page 11 — Équipe Canada Inc

Le premier ministre inaugure la saison 1997 de l'APEC

Le 2 octobre dernier, le premier ministre Jean Chrétien a inauguré la saison 1997 de l'APEC, à Vancouver, en présentant le logo officiel et le site Web de la Réunion des dirigeants économiques de l'APEC, qui se tiendra du 19 au 25 novembre à Vancouver.

« L'inauguration de la saison 1997 de l'APEC, et la réunion des dirigeants économiques en particulier, marquent le point culminant de l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique. Dans les prochaines semaines, les yeux du monde entier seront tournés vers Vancouver, notre porte ouverte sur le Pacifique, a déclaré le premier ministre Chrétien. Cet événement est pour nous une occasion sans pareil de mettre en valeur notre talent, nos produits et nos services auprès de nos partenaires de la région du Pacifique. »

Le logo retenu pour l'APEC 1997 est l'oeuvre de Ken Koo, concepteur de Vancouver et lauréat de plusieurs prix. Le site Web de l'APEC 1997 (<http://www.apec97.gc.ca>) offre l'accès à divers renseignements, depuis des données sur les économies membres jusqu'à des visites « virtuelles » des sites reliés à l'événement.

CanadExport

ISSN 0823-3330

Rédacteur en chef : Amir Guindi
Rédacteur délégué : Don Wight
Rédacteur adjoint : Louis Kovacs
Création : Boîte Noire
Mise en page : Yen Le

Tirage : 65 000
Téléphone : (613) 996-2225
Fax : (613) 996-9276
Courrier électronique :
canad.export@extott23.x400.gc.ca

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 totalité ou de redistribution nécessite l'autorisation écrite de CANADEXPORT.

CANADEXPORT
ministère des Affaires
Direction des strat.

Pour vous abonner
un changement d'adresse
semaines de délai.

Expédier à : CANADEXPORT
Commerce
125, prom.



en français et en anglais par le
Comité international (MAECI),
Ottawa (BCF).

ci-dessous. Pour
voir quatre à six
pages et du

(Ontario) KIA 0G2.

Investissements des IFI dans des projets de télécommunication

Le financement de projets de télécommunication représente un investissement stratégique pour un pays qui veut s'assurer un avantage concurrentiel sur le marché mondial. Voilà pourquoi les Institutions financières internationales (IFI) investissent, depuis trois décennies, des milliards de dollars dans des projets de cette nature. Récemment, elles se sont attachées à y faire participer davantage le secteur privé. Le texte qui suit présente un survol des activités et des stratégies actuelles des IFI dans le domaine des télécommunications sur les marchés naissants et dans les économies en développement.

La Banque mondiale, qui avait l'habitude d'investir dans les infrastructures des compagnies de téléphone, appuie maintenant les réformes sectorielles qui préparent la voie à la concurrence et font appel aux capitaux et aux gestionnaires du secteur privé. Elle croit que ces réformes constituent le moyen par excellence d'inciter le secteur privé à participer davantage au secteur des télécommunications, que ce soit au plan des nouvelles sources de financement, de la gestion ou de la technologie, en plus de contribuer à l'expansion du secteur privé. (Voir l'encadré qui porte sur des projets au Bangladesh et en Roumanie.)

La Banque européenne pour la reconstruction et le développement (BERD) joue un rôle de premier plan dans l'aide au secteur des télécommunications des pays d'Europe centrale, d'Europe de l'Est et de l'ancienne Union soviétique. Dans ces pays, la demande relative à l'accès aux services et à l'amélioration de ceux-ci dépasse l'offre actuelle. La BERD s'est donnée une stratégie qui consiste à favoriser la modernisation et l'expansion de ce secteur par les moyens suivants : mobiliser les capitaux de ce secteur privé, aider à privatiser les entreprises publiques de télécommunication, et disposer d'une série d'instruments financiers flexibles capables de répondre aux besoins de plus en plus pointus de la clientèle.

En Roumanie, la BERD a prêté 220 millions \$ à la société d'État chargée des télécommunications pour lui permettre, entre autres, d'augmenter la capacité de son réseau et d'ainsi pouvoir y raccorder 600 000 nouveaux abonnés et d'y remplacer les 400 000 lignes existantes. La commercialisation du secteur roumain des télécommunications offre aux exportateurs

canadiens des débouchés intéressants. (Voir l'article à ce sujet en page 5).

Selon la Société financière internationale (SFI), qui finance des projets privés dans les pays en développement, c'est l'Afrique qui, en raison des services inadéquats et de piètre qualité qu'on y trouve, présente les meilleurs débouchés à court et à moyen terme en matière de télécommunications. Par exemple, la SFI a consenti un prêt à redevances de 473 000 \$US à une entreprise privée de la Côte d'Ivoire pour lui permettre de doubler le nombre de téléphones publics, qui passeront donc de 200 à 400, à Abidjan et dans ses banlieues. La SFI travaille en étroite collaboration avec la Banque mondiale pour accélérer la privatisation et la libéralisation de ce secteur. Jusqu'à présent, la répartition géographique des projets de télécommunication financés par la SFI est de 9 % en Afrique du sud du Sahara, de 12 % au Moyen-Orient et en Afrique du Nord, de 14 % en Europe, de 25 % en Asie et de 39 % en Amérique latine.

Si la Banque africaine de développement (BAFD) n'a pas financé récemment de projets de télécommunication, elle collabore cependant étroitement avec la Banque mondiale de manière à créer un environnement propice à de tels projets par voie notamment de réforme des politiques. Résultat : le Bénin, la Côte d'Ivoire, le Ghana et l'Ouganda réalisent des progrès considérables en vue d'établir des conditions favorables aux projets de télécommunication mis en oeuvre par le secteur privé. Ce dernier est d'ailleurs en train de se tailler une place dans le domaine des télécommunications de ces pays par

Voir page 8 — Investissement des IFI



À la recherche de débouchés extérieurs?

Assurez-vous d'être inscrit dans la banque de données du réseau WIN Exports que les délégués commerciaux à l'étranger utilisent pour promouvoir le savoir-faire de votre entreprise aux acheteurs étrangers. Pour obtenir un formulaire d'inscription, télécopiez votre demande au 1-800-667-3802; ou téléphonez au 1-800-551-4WIN (613-944-4WIN à partir de la région de la capitale nationale).

Le Canada et le Portugal

Une ouverture réciproque sur des marchés uniques et solides

Pour les gens d'affaires portugais, le Canada est bien plus qu'un vaste pays nordique. De fait, ils y voient avant tout une excellente porte d'entrée sur le marché nord-américain. Aussi les Canadiens peuvent-ils envisager le Portugal comme une voie d'accès au marché européen, son économie ayant connu la plus forte expansion en Europe cette année.

Cet enthousiasme réciproque n'est certainement pas étranger aux récents efforts de promotion de l'ambassade du Canada à Lisbonne. En avril dernier, l'ambassade organisait la « Semaine du Canada » durant laquelle une série d'événements à caractère commercial, touristique, culturel et gastronomique étaient présentés à la population portugaise. Ces activités visaient à renforcer les relations économiques et commerciales entre le Portugal et le Canada, en plus de faire connaître la multitude de liens qui unissent les citoyens des deux pays. S'inscrivant dans le cadre de l'entente transatlantique Canada-Europe, cette initiative a eu tôt fait de générer de l'intérêt pour tout ce qui est canadien. Ainsi, moins d'un mois après cette semaine toute particulière, l'ambassade du Canada était fière de constater une augmentation substantielle du nombre de demandes d'information concernant aussi bien les destinations touristiques de choix au Canada que l'importation de produits canadiens au Portugal.

Priorité au commerce

À l'heure actuelle, les échanges commerciaux entre le Portugal et le Canada sont en pleine mutation. Au cours des deux dernières années, la valeur des ventes de produits et services canadiens aux Portugais a augmenté de près de 300 %. En 1996, les exportations canadiennes vers le Portugal se sont chiffrées à 99 millions de dollars

canadiens alors que, pendant la même période, les importations du Portugal au Canada ont atteint les 179 millions. Mme Patricia Marsden-Dole, ambassadeur du Canada à Lisbonne, a récemment rappelé que le Canada a toujours entretenu des relations politiques et culturelles avec le Portugal, mais que « dorénavant, c'est la qualité du commerce entre les deux pays qui est de première importance ».

Preuve de cet intérêt, la « Semaine du Canada » a donné lieu à des activités où les relations commerciales et l'investissement entre le Canada et le Portugal étaient à l'honneur. Un groupe de quatre entreprises canadiennes, dont Bombardier et Cabovision, des intérêts portugais ainsi que des représentants des gouvernements des deux pays ont d'abord participé à une table ronde où ils ont fait la lumière sur les difficultés et opportunités qui se présentent lors d'échanges entre le Canada et le Portugal. Leurs discussions ont démontré la nécessité de former un groupe de travail permanent réunissant les secteurs privé et public des deux pays.

L'activité la plus remarquable fut toutefois la signature officielle d'une entente de collaboration entre l'Association Industrielle du Portugal et l'Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Canada. Cette entente permet des liens beaucoup plus étroits entre ces deux importants regroupements d'entrepreneurs et vise à améliorer la compétitivité de leur pays respectif ainsi

qu'à favoriser tant les exportations que l'investissement. Par conséquent, nombre d'études seront mises en place afin d'élaborer des plans d'action qui permettront aux membres de ces associations de bénéficier pleinement de cette nouvelle collaboration.

Un tremplin vers le marché européen

Ainsi, les Canadiens peuvent-ils de plus en plus envisager le Portugal comme une voie d'accès vers l'important marché européen. Avec environ 37 % du commerce international, l'Union européenne est le principal exportateur de services et le premier importateur de biens. Les exportations du Canada vers l'Europe sont d'ailleurs garantes de plus de 130 000 emplois au pays.

Néanmoins, le Portugal, qui a adhéré à l'Union européenne en 1986, constitue à lui seul un marché fort intéressant, la concurrence y étant moins vive que chez certains autres pays d'Europe. Alors qu'il poursuit énergiquement son développement pour devenir un pays européen pleinement intégré, le Portugal offre aux entreprises canadiennes intéressées une excellente occasion d'y marquer leur présence. Notons qu'en 1997, la croissance de l'économie portugaise s'avère la plus forte en Europe, avec un taux de croissance du PIB de 3,5 %. Le taux d'inflation y est, quant à lui, en baisse, ayant passé de 4 % en 1996 à 2,2 % cette année.

Voir page 10 — Le Canada et le Portugal

Participation de la SEE au financement d'un projet de réseau cellulaire en Roumanie

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) fournit un financement avec recours limité de 25 millions \$US pour soutenir l'importante participation canadienne — notamment celle du promoteur et des entreprises qui fournissent l'équipement et les services — à un projet d'expansion d'un réseau cellulaire en Roumanie.

Le promoteur canadien est MobiFon S.A., une entreprise privée dont 60 % des intérêts appartiennent à la société Telesystem Wireless Inc. (TIW), de Montréal. Cette dernière entreprise s'est vu attribuer, en avril dernier, l'un des deux permis autorisant l'exploitation d'un réseau universel de communications mobiles (GSM) en Roumanie. (Voir la chronique « Les trucs du métier » à la page 9 de l'édition du 7 avril 1997 de *CanadExport*.) La société montréalaise Harrison Farinon Canada fournit l'équipement numérique à hyperfréquences et la société Trylon-TSF, d'Elmira en Ontario, fournit les tours de télécommunications à MobiFon.

Selon Peter Foran, chef de l'équipe des technologies

de l'information à la SEE, les entreprises canadiennes peuvent jouer un rôle de premier plan dans la réalisation de projets d'infrastructure aux quatre coins du monde. M. Foran espère que cette transaction historique fera prendre conscience aux autres exportateurs canadiens de l'importance cruciale de cibler de nouveaux marchés étrangers.

« La très grande majorité des entreprises canadiennes de haute technologie comprennent qu'elles doivent se tourner vers les marchés d'exportation si elles veulent prendre de l'expansion, explique M. Foran. S'il existe d'immenses débouchés pour ces entreprises, il y a cependant aussi des risques, et c'est là où la SEE joue un rôle très important pour aider les entreprises à gérer ces risques. »

La SEE est une société d'État qui fonctionne comme une institution financière commerciale. Elle figure parmi les nombreux prêteurs, dont la Banque européenne pour la reconstruction et le développement, qui, ensemble, ont fourni 190 millions \$US pour le financement du projet de télécommunications en Roumanie.

Pour la première fois, la SEE fournit directement du financement de risque au secteur privé de l'Inde

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) est prête à fournir jusqu'à 12,5 millions \$US pour faciliter la vente, à une aciérie située en Inde, de matériel industriel fabriqué par la société Svedala Industries, qui a son siège social à Belleville. Notons que c'est la première fois que la SEE fournit directement du financement de risque au secteur privé indien. Cette affaire a également le mérite de s'être conclue rapidement, signe que cela prend beaucoup moins de temps à présent pour obtenir les autorisations nécessaires, particulièrement en ce qui concerne le secteur privé.

« L'Inde est un marché prioritaire pour la SEE, et nous pouvons aider les exportateurs canadiens en leur proposant des modalités souples de financement lorsqu'ils veulent exploiter les nombreux débouchés commerciaux qui s'offrent à eux », déclare June Domokos, vice-présidente de la SEE pour l'Asie, l'Afrique et le Moyen-Orient.

« Le potentiel pour l'approvisionnement en matériel industriel est énorme en Inde, particulièrement dans les secteurs de l'acier et de l'énergie, ajoute Mme Domokos. Nous envisageons actuellement un certain nombre de transactions dans d'autres

secteurs importants, comme ceux du pétrole et du gaz naturel, des mines, des pâtes et papiers et des télécommunications, et dans lesquels les besoins prioritaires de l'Inde et les capacités des exportateurs canadiens sont très compatibles. »

CanadExport EN DIRECT

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/news/newsletr/canex>

Des Québécois jouent d'audace... et réussissent sur les marchés étrangers

L'industrie agroalimentaire québécoise a vu naître au cours des dernières années un nombre impressionnant d'entreprises exportatrices. De fait, les exportateurs québécois oeuvrant dans les secteurs de l'agriculture et de l'agroalimentaire ont vu leurs ventes à l'exportation passer de 900 millions de dollars en 1990 à 2,0 milliards en 1996, soit une augmentation de 220 %. La mise sur pied du Club Export Agro-Alimentaire du Québec, il y a 7 ans, n'est pas étrangère à ce succès. C'est en effet en grande partie grâce aux actions menées par ce regroupement et ses principaux partenaires, dont le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, que les membres exportateurs ont pu accroître leur part de marché mondial.

Des pistes à suivre sur la route de l'exportation

Fortes de leurs expériences sur les marchés du monde, quatre entreprises québécoises membres du Club ont voulu partager leur vision des choses. Pascale Tremblay, journaliste agronome, a recueilli leurs grands et petits secrets de réussite : le documentaire *Des Québécois jouent d'audace* nous les révèle.

« Exporter, c'est se placer dans un contexte dynamique qui exige une coordination et une adaptation continue des actions afin d'atteindre un but précis », de dire M^{me} Tremblay, réalisatrice de ce document audiovisuel. Or voilà que la route qui mène à ce but se fait tantôt linéaire tantôt tortueuse, et que chacun y fait son chemin selon les objectifs qu'il s'est fixés. *Des Québécois jouent d'audace* nous propose quatre approches qui, bien que différentes, proposent toutes d'intéressantes pistes à suivre en matière d'exportation.

L'approche attentive : la montagne est venue à nous

Avec 15 000 douzaines de laitues hydroponiques livrées chaque semaine, Hydroserre Mirabel est le plus gros producteur de laitues hydroponiques au monde. Sa filiale technologique, HydroNov Inc, vend et installe des systèmes de production hydroponique

complets avec suivi. C'est d'ailleurs l'importante demande pour ces systèmes qui a fait de HydroNov une entreprise exportatrice. « Même les marchés que nous ciblons ont été déterminés par l'intérêt manifesté pour notre technologie », explique Luc Desrochers, P.-D. G. de HydroNov Inc.

L'entreprise ne se contente toutefois pas de répondre aux commandes qui lui viennent de Chine, du Moyen-Orient, d'Afrique du Nord et des États-Unis. « Nous nous impliquons au niveau du capital-action de nos clients, et ce, à hauteur de 10 % à 40 %, ajoute

Voir page 7 — Des Québécois

La Personnalité 1997 à l'exportation du monde bioalimentaire québécois : une autorité sur les marchés du monde

Lors de l'assemblée générale annuelle du Club Export Agro-Alimentaire du Québec, Érik de Franciosi, vice-président de Agro-Haribec inc., a reçu le prix de la *Personnalité 1997 à l'exportation du monde bioalimentaire québécois*. Agro-Haribec produit des haricots secs de type cranberry et 98 % de sa production est exportée vers les marchés de l'Europe, du Japon et de l'Amérique du Sud.

Avec ses 23 années d'expérience en import-export, M. de Franciosi est une autorité en matière d'exportation. Ses succès commerciaux, il dit les devoir au respect qu'il a pour les gens ainsi qu'à son souci d'éthique : « Il faut d'abord s'ouvrir l'esprit aux différences de mentalités, de cultures, de conditions politiques et économiques qui prévalent dans nos

marchés d'exportation. Ce respect doit ensuite se traduire par une éthique dans notre façon de travailler avec les autres. »

Ces valeurs, doublés d'une bonne dose d'écoute, lui ont permis de comprendre les critères de qualité recherchés par ces clients.

« Nous avons travaillé la qualité à chaque maillon de la chaîne, d'une constante amélioration technique de notre usine à un respect rigoureux de nos engagements contractuels », explique le lauréat.

De son aventure à l'exportation, Érik de Franciosi garde une suggestion pour tous les exportateurs. « Pour véritablement respecter et connaître vos partenaires commerciaux, allez les rencontrer là où ils se trouvent, conseille-t-il.

Voir page 9 — La Personnalité 1997

Des Québécois réussissent sur les marchés étrangers

(Suite de la page 6)

M. Desrochers. Ce partenariat rassure énormément ceux qui se sont déjà fait bernier par des compagnies étrangères. »

L'approche individualiste : faire cavalier seul

La pénétration des marchés étrangers n'a pas été aussi instantanée pour Les Aliments LEIKA Inc. Cette entreprise de Saint-Léonard fabrique des thés et tisanes haut-de-gamme contenant exclusivement des ingrédients naturels. C'est après avoir débuté la vente de ses produits dans quelques boutiques fines américaines, vente d'ailleurs facilitée par sa participation à tous les « Fancy Food Show » aux États-Unis depuis 1992, que LEIKA a voulu faire son entrée dans les grandes chaînes alimentaires.

Pour ce faire, l'entreprise a dû faire appel à un petit courtier qui leur a proposé de réduire leurs prix afin de faire concurrence aux marques de commerce américaines. En plus de perdre des profits, nous avons laisser de côté notre image haut-de-gamme », explique Michel Laperle, président de LEIKA.

Les Aliments LEIKA ont tout de même réussi à exporter aux États-Unis, mais l'expérience aura été coûteuse. « Certaines des étapes qui nous ont menés à l'exportation avaient été mal calculées, avoue M. Laperle. Par exemple, nous avons d'abord attaqué le marché new-yorkais, là où tout le monde veut être. Il aurait plutôt fallu débiter sur les marchés où les tisanes et les thés sont en demande, comme en Nouvelle-Angleterre ou en Californie. » En plus des États-Unis, l'entreprise exporte aujourd'hui au Japon, en Taiwan, en Australie et au Venezuela.

L'approche méthodique : un processus calculé

Tout comme LEIKA, Produits L.B. Ltée offre, à prix conséquent, des produits de haute qualité. C'est d'ailleurs cette qualité supérieure qui a permis à ce fabricant de nourriture sèche pour chiens et chats de se distinguer de ses compétiteurs sur le marché mondial.

L'aventure de l'exportation a débuté au moment où Jacinthe Brasseur, vice-présidente, division ventes internationales, a constaté que Produits L.B. pouvait imiter ses concurrents canadiens déjà présents sur la scène internationale. « Au tout début, il y a tant à faire que l'on ne sait pas par où commencer, de dire M^{me} Brasseur. Le Club Export Agro-Alimentaire nous a permis de nous orienter et de développer une approche qui correspondait à nos objectifs. »

C'est ainsi que les produits de l'entreprise de Boucherville se sont retrouvés au Japon lors d'une mission de validation menée par le Club. « Avant même d'aller en Asie, nous avions un aperçu de ce que les Japonais pensaient de nos produits », ajoute M^{me} Brasseur.

Produits L.B. passe ensuite à l'expérimentation terrain, puis aux hauts et aux bas de l'exportation. « Parfois, c'est difficile de s'abstraire de notre philosophie nord-américaine voulant que, tout soit rapide et efficace, avoue M^{me} Brasseur. Les ententes sont parfois longues à conclure, entre autres à cause de la lourdeur de la réglementation, laquelle diffère d'un pays à l'autre. Il faut du temps pour se préparer à l'exportation, puis de la patience pour s'implanter à l'étranger. Or les résultats valent l'énergie et les efforts. »

L'approche expérimentée : le raffinement des méthodes

A. Lassonde Inc., une filiale des Industries Lassonde Inc., est le plus important fabricant et distributeur de jus de pomme de l'Est du Canada. L'entreprise de Rougemont est aussi active dans la transformation, le conditionnement, l'emballage et la commercialisation de produits alimentaires tels que les jus purs et les boissons de fruits, les sauces et les bouillons.

Exportateur depuis 10 ans, A. Lassonde a débuté sur les marchés d'exportation à la manière d'Hydronov. « Ce sont des demandes d'agents distributeurs implantés à l'étranger qui nous ont lancés sur les marchés du monde, affirme Pierre L'Heureux, vice-président Marketing. Avec le temps, nous avons raffiner nos méthodes de travail et notre approche du client. »

Présent dans 35 pays, l'entreprise a su cerner les marchés intéressants en s'en tenant à des critères serrés. « Nous sélectionnons rigoureusement les pays vers lesquels nous exportons, ajoute M. L'Heureux. Ainsi, nous faisons affaires avec des pays industrialisés qui possèdent un réseau de distribution déjà établi ainsi qu'un réseau de vente structuré. L'assurance du potentiel de consommation de nos produits sur ces marchés est également un critère de base. »

A. Lassonde demeure toutefois souple une fois le marché cible choisi. Ainsi, après étude, l'entreprise n'a pas hésité à transformer ses jus Fruité pour plaire aux Américains qui préfèrent un goût plus sucré.

Voir page 9 — Des Québécois

Investissements des IFI dans des projets de télécommunication *(Suite de la page 3)*

le biais de contrats de gestion, de projets de construction-exploitation-transfert ou de projets de construction-exploitation. Par exemple, le gouvernement ivoirien est à négocier l'exploitation de réseaux de télécommunication cellulaires avec des sociétés étrangères.

La Banque interaméricaine de développement (BID) se dit prête à examiner les propositions de prêts et d'investissements des gouvernements relatifs à des projets de télécommunication lorsqu'il n'existe aucun autre moyen de financement adéquat pour améliorer les services au plan technique et lorsqu'elle juge que les projets visent des objectifs de développement justifiés. Ainsi, la BID considère qu'un projet est justifié s'il vise à mettre sur pied, à développer ou à améliorer des systèmes publics de télécommunication. La plupart des projets en cours sont financés par la SFI et commandités par le secteur privé. La BID se déclare également prête à étudier des projets visant la fabrication locale de matériel de télécommunication.

Depuis trois ans, les prêts consentis par la Banque asiatique de développement (BAD) pour le financement de projets de télécommunication ont bondi, passant de 24,5 millions \$US en 1994 à 213 millions en 1996. Récemment, la BAD a entre autres aidé à améliorer les services de télécommunication de la Chine et à mettre sur pied un réseau de télécommunication numérique intégré en Mongolie. Par le truchement de prêts octroyés au secteur privé (pour la fourniture de services de radiotéléphones mobiles dans quatre grandes villes) et de réformes institutionnelles, la BAD a aidé

l'Inde l'an dernier à mettre sur pied un secteur efficace dans le but de favoriser la croissance économique et un accès « universel » aux services de télécommunication, en tout particulier en milieu rural.

Pour plus de renseignements sur le financement du secteur des télécommunications par les IFI, communiquer avec Jean-François Leroux, Direction du financement des exportations, MAECI; tél. : (613) 996-6188, fax : (613) 943-1100.

Débouchés dans le cadre des projets de télécommunication des IFI

PROJETS DE LA BANQUE MONDIALE

Pays : Bangladesh

Ce projet vise à aider le gouvernement du Bangladesh à mettre en oeuvre un programme réformant de fond en comble le secteur des télécommunications en vue d'attirer les investissements et les exploitants et d'ouvrir le secteur à la concurrence.

La Banque mondiale y participe de diverses manières, notamment :

- 1) en fournissant une aide technique à un nouvel organisme de réglementation pour lui permettre d'acquérir des compétences et d'entreprendre certaines études,
 - 2) en fournissant un système de gestion et de surveillance des fréquences,
 - 3) en finançant l'aménagement d'installations dans le réseau du Bangladesh Telegraph and Telephone Board (BTTB) qui s'avèreront nécessaires pour répondre aux futurs besoins d'interconnexion des entreprises privées, et
 - 4) en étudiant les moyens de rendre le BTTB plus efficace et plus concurrentiel.
- Ce projet en est à l'étape préliminaire.

Pays : Roumanie

Le projet vise à aider le gouvernement roumain à

- 1) restructurer son secteur des télécommunications pour le rendre plus efficace et plus attrayant pour les investisseurs du secteur privé et privatiser la société d'État, Rom Telecom, chargée d'exploiter le secteur des télécommunications,
- 2) ouvrir le secteur à la concurrence et développer les services de communication,
- 3) mettre sur pied un organisme de réglementation indépendant.

Le projet devrait être approuvé sous peu par le Conseil d'administration de la Banque.

Pour plus de renseignements sur l'un ou l'autre de ces projets, communiquer avec Luci Tremblay, Direction générale de l'investissement et de la technologie, MAECI; tél. : (613) 995-6800, fax : (613) 996-1370.

CanadExport

Cahier spécial

Le point sur L'étude KPMG



Minister for International Trade

Ministre du Commerce International

Ottawa, Canada K1A 0G2

Message du Ministre

L'étude Le choix concurrentiel, édition internationale, réalisée récemment par le groupe KPMG, prouve sans l'ombre d'un doute que le Canada est non seulement le meilleur endroit au monde où vivre, mais aussi le pays le plus compétitif sur le plan des coûts pour qui veut investir en Amérique du Nord.

L'étude apporte de nouvelles preuves très convaincantes que les efforts déployés pour créer au Canada un environnement d'affaires dynamique et intéressant ont porté fruit. On y compare les coûts détaillés des entreprises au Canada, aux États-Unis et dans cinq pays d'Europe. Il en ressort qu'en ce qui concerne les coûts, le Canada est l'endroit par excellence pour la fabrication, aussi bien dans les secteurs traditionnels que dans ceux axés sur les technologies de pointe. D'un océan à l'autre, nos villes sont plus compétitives à cet égard que celles des États-Unis et de l'Europe.

Cette étude confirme ce que disent déjà beaucoup d'organisations internationales d'importance au sujet du Canada, à savoir qu'il soutient sans difficulté la concurrence des pays les plus performants au monde et s'en sort haut la main. Des organisations telles que le Forum économique mondial et le Fonds monétaire international félicitent le Canada pour sa compétitivité et son taux de croissance.

Tout investisseur en Europe, aux États-Unis ou en Asie qui envisage de prendre de l'expansion et qui s'intéresse à la rentabilité sur le marché nord-américain devrait examiner sérieusement ce que le Canada a à offrir.

La plupart des Canadiens savent que nous sommes gagnants sur le front des échanges extérieurs : les exportations ont fait un bond de plus de 45 % en quatre ans à peine. Les Canadiens sont aussi conscients de l'importance de ces exportations pour l'emploi au Canada.

Nous n'avons toutefois pas obtenu d'aussi bons résultats en ce qui concerne l'autre aspect du commerce international, soit l'attrait d'investissements créateurs d'emplois. Or la prospérité future des Canadiens est étroitement liée aux investissements des entreprises. Wharton Econometrics estime que chaque tranche de un milliard \$ de nouveaux investissements au pays permet de créer jusqu'à 45 000 emplois, et de les conserver pendant cinq ans. Actuellement, la moitié de l'ensemble de nos exportations et

... / 2

Le point sur l'étude KPMG

Minister for International Trade



Ministre du Commerce International

Ottawa, Canada K1A 0G2

- 2 -

près des trois quarts de nos exportations de produits manufacturés proviennent de filiales d'entreprises étrangères installées au Canada.

Le Canada est cependant une perle que beaucoup trop de gens en Europe et dans la région de l'Asie-Pacifique qui ont le pouvoir de décider des investissements n'ont pas encore découverte. L'information commerciale recueillie nous apprend qu'un grand nombre d'investisseurs ne connaissent tout simplement pas les avantages que présente le Canada en ce qui a trait aux investissements. Nous avons donc un message important à communiquer : le Canada est le pays le plus compétitif sur le plan des coûts pour les entreprises qui se cherchent une base à l'extérieur de leur pays à partir de laquelle étendre leurs activités, et tout particulièrement sur le marché de l'ALENA.

Le message que je vais véhiculer auprès des décideurs dans les entreprises du monde entier, à titre de ministre du Commerce international, ne saurait être plus positif. Partout dans le monde, le Canada devient synonyme de qualité et de faible coût pour les entreprises qui veulent opérer à l'échelle internationale. Je souhaite que tous les membres de la classe politique ainsi que tous les gens d'affaires du Canada véhiculeront à leur tour ce message, ici comme à l'étranger.

Ce cahier spécial de CanadExport contient tous les faits et chiffres confirmant la situation privilégiée qu'occupe le Canada comme endroit où investir par rapport au reste du monde.

Il n'y a plus lieu d'être modeste, la situation économique du Canada est saine et cette étude démontre que les investissements futurs effectués au Canada seront rentables. Le Canada offre un environnement pour l'investissement qui n'a rien à envier à ceux d'autres pays, et nous pouvons maintenant le prouver.

Sincèrement,

L'honorable Sergio Marchi

Le point sur l'étude KPMG

Une étude démontre que le Canada est le meilleur endroit où investir

Depuis quatre ans, le Canada occupe la première place au classement des pays selon l'indice du développement humain des Nations Unies, ce qui en fait le meilleur endroit au monde où vivre. Selon les résultats d'une étude d'envergure, il ressort maintenant que c'est aussi le meilleur endroit où investir.

De faibles impôts pour les sociétés, des taux d'intérêt compétitifs et des coûts de main-d'oeuvre peu élevés font qu'il est plus économique d'implanter une entreprise au Canada que dans six autres grands pays industriels, y compris aux États-Unis. Telle est la conclusion de l'importante étude Le choix concurrentiel : Une comparaison des coûts des entreprises au Canada, en Europe et aux États-Unis réalisée par KPMG, une firme de consultants reconnue à l'échelle internationale et qui compte 77 000 employés répartis dans 800 villes. L'étude a été parrainée par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, l'Agence de promotion économique du Canada atlantique, la Banque royale du Canada et Ontario Hydro.

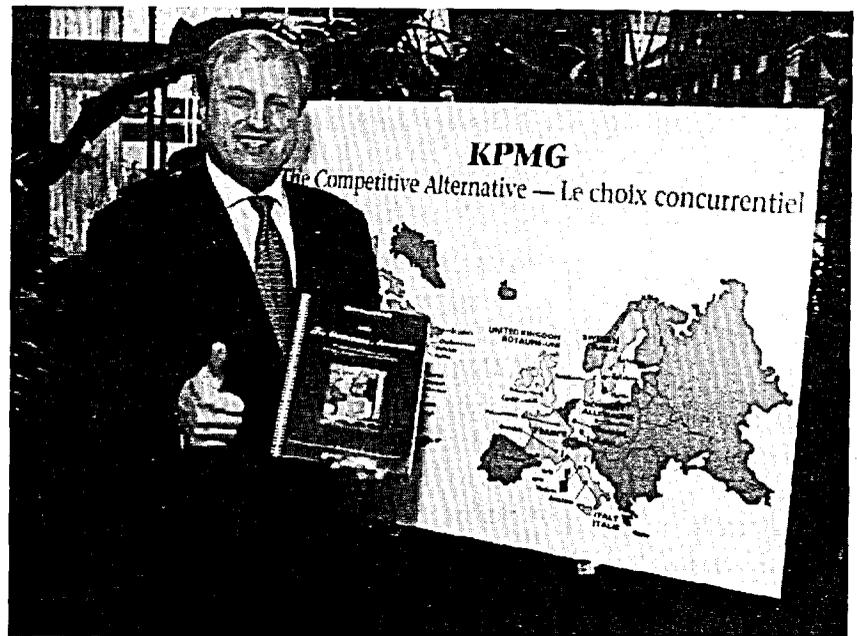
Bien que l'investissement ait progressé au Canada, selon qu'on examine les parts de marché à l'échelle nord-américaine, on constate que le flux des investissements vers les États-Unis est considérable. « Nous voulons nous servir des résultats de cette étude pour simplement ouvrir les yeux des investisseurs du monde entier et les amener à voir que s'ils cherchent à investir sur le marché nord-américain,

cela vaut la peine d'envisager le Canada », a déclaré Sergio Marchi, ministre du Commerce international, lors d'une conférence tenue à la Banque du Canada, le 9 octobre, pour marquer la publication de l'étude.

De nombreux pays connaissent

des climatiseurs pour l'usine voisine de Toyota, pour celle de Honda, qui se trouve à Alliston, ainsi que pour l'usine Cami, qui fabrique des véhicules GM-Suzuki à Ingersoll, près de London.

Un grand nombre d'Américains



Le ministre du Commerce international, Sergio Marchi, dévoilant avec fierté le rapport KPMG.

déjà les avantages qu'il y a à s'établir au Canada. Parmi eux, mentionnons de grands constructeurs d'automobiles comme Toyota, installé à Cambridge en Ontario, ainsi que l'un de ses nouveaux fournisseurs, la société japonaise Denso, qui fabrique des pièces d'automobiles et compte des usines dans 23 pays.

Denso a fait œuvre de pionnier en ouvrant à Guelph, en Ontario, au début du mois d'octobre, une usine d'une valeur de 33 millions \$. La société japonaise y fabriquera

ont également perçu le Canada comme une très bonne base à partir de laquelle ils peuvent pénétrer les marchés nord-américains, y compris ceux de leur propre pays. Les investissements directs au Canada en provenance des États-Unis sont estimés à 122,7 milliards \$ à l'heure actuelle, ce qui représente une augmentation de 62 % depuis 1988.

Entre 1995 et 1996, l'investissement européen au Canada s'est accru de 2,1 milliards \$; au cours des

Voir page XII — Le Canada

Dans ce numéro

LE MEILLEUR ENDROIT OÙ INVESTIR.....	III
LES FACTEURS DE COÛTS.....	IV
LE CANADA AU PREMIER RANG.....	V
LE CANADA, GRAND GAGNANT.....	VI
LE CLASSEMENT ET LES AVANTAGES.....	VII
LE CANADA À LA TÊTE DU PELOTON.....	VIII
LES CITÉS CANADIENNES.....	IX
LES RAISONS D'INVESTIR AU CANADA.....	XI

Le modèle compare les principaux facteurs de coûts

L'étude KPMG donne les résultats obtenus au moyen d'un modèle qui compare les coûts tributaires de l'emplacement pour chacune des industries choisies dans les sept pays retenus. Les coûts sont comparés tant au moment du démarrage d'une entreprise qu'après dix ans d'activité.

Au total, 42 villes ont été comparées. De ce nombre 27 se trouvent en Amérique du Nord et 15 en Europe. Pour la comparaison internationale, trois ou quatre villes comparables ont été sélectionnées dans chacun des pays choisis.

Le tableau qui suit illustre les industries, villes et facteurs de coûts tributaires de l'emplacement qui ont été retenus.

L'étude a été réalisée avec l'hypothèse que chaque entreprise a un chiffre d'affaires supérieur à 10 millions \$ et qu'elle compte au moins 90 employés. L'analyse a aussi supposé qu'elle veut s'implanter sur

un site d'une superficie de cinq à dix acres dans une banlieue où le zonage permet des activités industrielles de faible à moyenne importance.

Une autre hypothèse importante est que, dans chaque emplacement, le niveau de production de l'entreprise est le même et que cette production est écoulee aux prix en vigueur sur les marchés mondiaux, donnant ainsi lieu à des recettes égales. On a aussi supposé que la production est distribuée de façon égale entre les marchés européens et nord-américains. Δ

Aperçu général de l'étude

Industries de fabrication	Pays et villes	Facteurs de coûts sensibles à l'emplacement			
<ul style="list-style-type: none"> • Électronique • Traitement des aliments • Appareils médicaux • Fabrication métallique • Produits pharmaceutiques • Plastiques • Logiciels • Équipement de télécommunication 	<table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="vertical-align: top; width: 33%;"> <p>CANADA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Calgary, Alb.* • Charlottetown, Î.P.É. • Edmonton, Alb. • Halifax, N.-É.* • Hamilton, Ont. • London, Ont. • Moncton, N.-B. • Montréal, QC* • Ottawa, Ont. • Québec, QC • Sarnia, Ont. • Saskatoon, Sas. • Sudbury, Ont. • St. John's, T.-N. • Toronto, Ont.* • Vancouver, C.-B. • Winnipeg, Man. </td> <td style="vertical-align: top; width: 33%;"> <p>FRANCE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Grenoble* • Toulouse* • Valenciennes* <p>ALLEMAGNE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Darmstadt* • Dresde* • Düsseldorf* <p>ITALIE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Avezzano* • Modène* • Turin* <p>SUÈDE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Göteborg* • Karlskoga* • Malmö* </td> <td style="vertical-align: top; width: 33%;"> <p>ROYAUME-UNI</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cardiff* • Manchester* • Telford* <p>ÉTATS-UNIS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Austin, TX • Bellingham, WA • Boston, MA* • Colorado Springs, CO* • Columbus, OH • Minneapolis, MN • Norfolk, VA* • Raleigh, NC • Sacramento, CA • Scranton, PA* </td> </tr> </table>	<p>CANADA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Calgary, Alb.* • Charlottetown, Î.P.É. • Edmonton, Alb. • Halifax, N.-É.* • Hamilton, Ont. • London, Ont. • Moncton, N.-B. • Montréal, QC* • Ottawa, Ont. • Québec, QC • Sarnia, Ont. • Saskatoon, Sas. • Sudbury, Ont. • St. John's, T.-N. • Toronto, Ont.* • Vancouver, C.-B. • Winnipeg, Man. 	<p>FRANCE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Grenoble* • Toulouse* • Valenciennes* <p>ALLEMAGNE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Darmstadt* • Dresde* • Düsseldorf* <p>ITALIE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Avezzano* • Modène* • Turin* <p>SUÈDE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Göteborg* • Karlskoga* • Malmö* 	<p>ROYAUME-UNI</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cardiff* • Manchester* • Telford* <p>ÉTATS-UNIS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Austin, TX • Bellingham, WA • Boston, MA* • Colorado Springs, CO* • Columbus, OH • Minneapolis, MN • Norfolk, VA* • Raleigh, NC • Sacramento, CA • Scranton, PA* 	<ul style="list-style-type: none"> • Terrains industriels • Construction • Électricité • Télécommunications • Main-d'œuvre <ul style="list-style-type: none"> - Rémunération et salaires - Avantages statutaires - Autres avantages • Transports et distribution • Intérêt et amortissement • Impôt sur le revenu • Autres taxes
<p>CANADA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Calgary, Alb.* • Charlottetown, Î.P.É. • Edmonton, Alb. • Halifax, N.-É.* • Hamilton, Ont. • London, Ont. • Moncton, N.-B. • Montréal, QC* • Ottawa, Ont. • Québec, QC • Sarnia, Ont. • Saskatoon, Sas. • Sudbury, Ont. • St. John's, T.-N. • Toronto, Ont.* • Vancouver, C.-B. • Winnipeg, Man. 	<p>FRANCE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Grenoble* • Toulouse* • Valenciennes* <p>ALLEMAGNE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Darmstadt* • Dresde* • Düsseldorf* <p>ITALIE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Avezzano* • Modène* • Turin* <p>SUÈDE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Göteborg* • Karlskoga* • Malmö* 	<p>ROYAUME-UNI</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cardiff* • Manchester* • Telford* <p>ÉTATS-UNIS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Austin, TX • Bellingham, WA • Boston, MA* • Colorado Springs, CO* • Columbus, OH • Minneapolis, MN • Norfolk, VA* • Raleigh, NC • Sacramento, CA • Scranton, PA* 			

* Font partie de la comparaison internationale (voir p. IX)

Le point sur
l'étude KPMG

L'effet conjugué des facteurs de coûts place le Canada au premier rang

L'étude KPMG que c'est la combinaison des facteurs de coûts qui fait du Canada le pays le plus compétitif. « Lorsqu'on tient compte de l'effet conjugué de l'achat du terrain, de la construction des bâtiments, de la main-d'œuvre, du transport, de l'électricité, des communications, du service de la dette et des impôts, le Canada se classe nettement premier », a déclaré M. Stuart MacKay, analyste chez KPMG et coauteur du rapport.

Le rapport détruit également le mythe selon lequel le Canada amène un fardeau fiscal plus lourd que celui des autres pays du monde. Selon les résultats de l'étude, le fardeau fiscal au Canada est l'un des moins lourds au monde, étant même plus léger qu'aux États-Unis.

L'allègement fiscal consenti au titre de la recherche et du développement y est également le plus avantageux. « Le Canada, la France, la Suède et le Royaume-Uni offrent tous des taux d'impôt sur le revenu combinés de moins de 35 %, ce qui leur confère un important avantage sur les taux élevés d'impôt sur le revenu qui sont en vigueur dans d'autres pays, lit-on dans le rapport. Le niveau élevé des impôts fonciers en France et au Royaume-Uni compense en partie pour l'avantage de ces pays au point de vue de l'impôt sur le revenu, donnant

ainsi au Canada et à la Suède le titre de pays qui offrent le fardeau fiscal relatif le plus léger. »

Dans l'ensemble, les coûts des entreprises sont moins élevés de 5,4 % au Canada qu'aux États-Unis. L'avantage relatif du Canada à cet égard s'échelonne de 1,8 %, si on le compare à la Suède, à 11,8 %, en comparaison avec l'Allemagne. Cet avantage est particulièrement impressionnant dans les industries qui exigent des connaissances très poussées et la capacité d'exploiter des technologies de pointe.

Comparativement aux États-Unis, son principal concurrent lorsqu'il s'agit d'attirer des investissements, le Canada présente des coûts totaux inférieurs d'environ
Voir page VIII — Des facteurs de coûts

Indices et classement par industrie

Indices

Emplacement	Électronique	Traitement des aliments	Équipement médical	Fabrication métallique	Produits Pharmaceutiques	Plastiques	Produits de logiciels	Équipement de télécom.	Ensemble
Canada	93,7	96,2	94,4	95,3	95,0	95,4	90,1	95,4	94,6
France	106,8	101,3	105,2	105,8	104,5	105,2	103,9	101,0	103,6
Allemagne	111,2	103,9	109,0	110,0	108,5	111,1	106,0	104,0	107,2
Italie	104,4	101,0	103,6	103,7	103,7	103,9	103,0	101,6	102,8
Suède	94,9	97,3	96,6	95,9	97,2	95,6	95,4	96,6	96,3
Royaume-Uni	100,8	97,5	98,6	99,0	98,3	100,2	96,3	97,7	98,3
États-Unis	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Classement

Emplacement	Électronique	Traitement des aliments	Équipement médical	Fabrication métallique	Produits Pharmaceutiques	Plastiques	Produits de logiciels	Équipement de télécom.	Ensemble
Canada	1	1	1	1	1	1	1	1	1
France	6	6	6	6	6	6	6	5	6
Allemagne	7	7	7	7	7	7	7	7	7
Italie	5	5	5	5	5	5	5	6	5
Suède	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Royaume-Uni	4	3	3	3	3	4	3	3	3
États-Unis	3	4	4	4	4	3	4	4	4

Le Canada, grand gagnant de la comparaison selon les coûts

Le Canada se classe mieux que tous les autres pays pour ce qui est des coûts associés à l'acquisition de terrains et à la construction de bâtiments, aux télécommunications, aux intérêts et à l'amortissement. Il se classe parmi les premiers selon un indice combinant les impôts fonciers, les taxes professionnelles et les droits de mutation.

Le Canada et les États-Unis sont nettement avantagés par rapport aux pays européens étudiés en ce qui concerne les **coûts initiaux d'investissement**, les prix des terrains industriels et les coûts de construction y étant inférieurs. Parmi les pays d'Europe, l'Italie a un avantage relatif en ce qui concerne les coûts de construction qui y sont moins élevés.

Selon Glen Mair, coauteur du rapport de KPMG, les **coûts de main-d'œuvre** représentent généralement plus de la moitié des coûts qui varient selon l'emplacement. Parmi les pays étudiés, c'est au Royaume-Uni que les salaires de base, les avantages sociaux et les taxes basées sur les salaires sont les moins élevés; viennent ensuite le Canada, la Suède et l'Italie. Le faible avantage que possèdent l'Allemagne, les États-Unis et la France sur le plan de la productivité du travail ne suffit pas à compenser les taux de main-d'œuvre relativement élevés qu'on y observe.

Les **coûts de transport** sont les plus faibles au Royaume-Uni et en Allemagne, l'Allemagne étant le pays le plus économique pour ce qui est du transport routier et le Royaume-Uni, en ce qui a trait au transport maritime.

Après la Suède, c'est au Canada que les **coûts d'électricité** sont les moins élevés, les deux pays ayant d'abondantes sources d'énergie hydroélectrique.

Les **coûts de télécommunications** sont les plus faibles au Canada et aux États-Unis, là où la vive concurrence qui règne sur le marché des communications interurbaines a fait chuter les taux de façon spectaculaire ces dernières années.

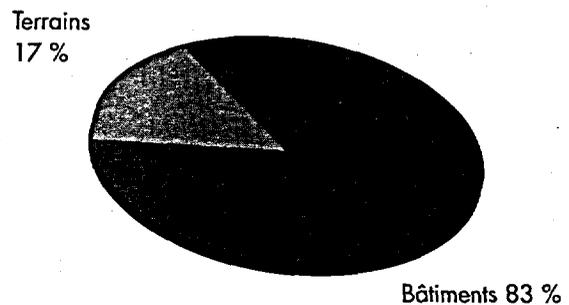
Grâce à ses faibles taux d'intérêt et à ses coûts financiers, le Canada se classe également premier sur le plan des **frais d'intérêt**.

Quant aux **frais d'amortissement**, qui tiennent compte des coûts de construction initiaux et des coûts d'exploitation au fil des ans, ils sont le plus bas au Canada et aux États-Unis, et ce, en grande partie parce que les coûts de construction y sont relativement faibles.

Voir page XII — La comparaison selon les coûts

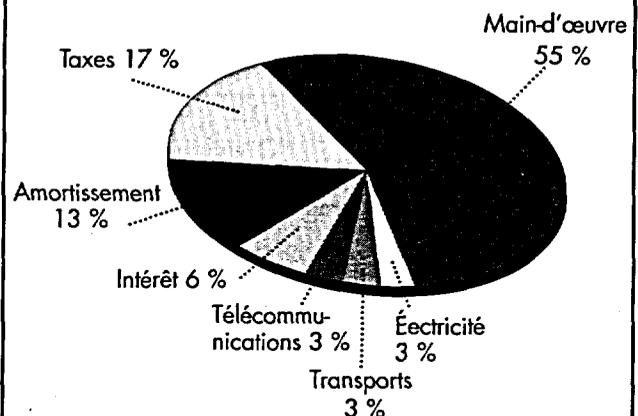
Importance relative des coûts principaux d'investissement sensibles à l'emplacement

Moyenne de 8 industries, 6 pays
(Sauf l'Allemagne)



Importance relative des coûts principaux sensibles à l'emplacement

Moyenne de 8 industries, 7 pays



Le classement et les avantages de chaque pays

- **Le Canada occupe le premier rang dans l'ensemble** et se classe en tête pour chacune des industries examinées. Des taux d'intérêt peu élevés se conjuguent à de faibles coûts d'acquisition des terrains et de construction pour produire les coûts d'investissement initial les plus bas parmi les sept pays étudiés. Les coûts de main-d'oeuvre, d'électricité et de télécommunications, ainsi que les taux d'impôt sur le revenu et les stimulants fiscaux à la R-D sont tous des éléments hautement compétitifs.

- **La Suède se place au second rang dans l'ensemble**, grâce à des coûts de main-d'oeuvre abordables, de faibles coûts d'électricité et des coûts d'impôt compétitifs.

- **Le Royaume-Uni vient au troisième rang dans l'ensemble**, et au deuxième en Europe après la Suède, principalement en raison de ses coûts totaux de main-d'oeuvre, les plus bas parmi les sept pays examinés. Le Royaume-Uni présente également de faibles coûts d'exploitation, tant pour les services publics que pour les transports.

- **Les États-Unis se classent en quatrième place.** Les coûts d'acquisition des terrains y sont les plus

faibles et le pays occupe une position intermédiaire en ce qui a trait à la plupart des autres facteurs de coûts.

- **L'Italie occupe la cinquième position dans l'ensemble** et se classe troisième parmi les pays européens étudiés.

Les coûts y sont généralement plus faibles qu'en France ou en Allemagne, et les coûts de construction y sont les plus faibles de tous les pays européens.

- **La France se classe au sixième rang** parmi les sept pays ayant fait l'objet de l'étude. Sa situation géographique lui permet d'offrir à bon prix des transports routiers vers les marchés européens. Ce pays est aussi particulièrement intéressant pour les secteurs d'activité nécessitant un important investissement en R-D, puisqu'il est le seul des pays européens étudiés à offrir des stimulants fiscaux à ce chapitre.

- **L'Allemagne vient au septième rang**, principalement en raison de la force de son mark. Les coûts du transport routier y sont les plus compétitifs des sept pays d'Europe, étant donné la position géographique centrale du pays sur le marché européen. La productivité de la main-d'oeuvre y est élevée, mais pas suffisamment pour compenser les coûts des salaires et des avantages sociaux. Δ

Le Canada, premier dans tous les secteurs industriels

L'étude a révélé que c'est au Canada, d'abord, et en Suède, ensuite, que les coûts des entreprises sont les plus faibles dans l'une ou l'autre des huit grandes industries manufacturières considérées. À quelques exceptions près, le classement global de chaque pays se maintient dans chacune des huit branches d'activité.

On constate cependant que l'importance de l'avantage relatif sur le plan du coût varie selon l'activité. Par exemple, l'avantage du Canada sur la Suède est inférieur à 2,5 % dans toutes les industries, sauf celle du logiciel où les crédits d'impôts donnent au Canada un avantage de 5 % sur la Suède et de 10 % sur les États-Unis.

À l'autre extrémité de l'échelle, la situation défavorable de l'Allemagne est beaucoup moins marquée

dans les industries capitalistiques, comme la transformation des aliments et l'équipement de télécommunications.

Les résultats de l'étude font aussi ressortir l'importance des taux de change en vigueur dans chaque pays. On a évalué la revalorisation que devrait connaître la monnaie de chacun d'eux pour qu'il perde les avantages qu'il a sur les autres au chapitre des coûts. C'est ainsi que le Canada

perdrait son avantage sur les États-Unis si le dollar canadien augmentait de 14 %. Autrement dit, l'avantage que détient le Canada sur les États-Unis se maintiendra aussi longtemps que la valeur du dollar canadien restera en-deça de 0,83 \$US. Le dollar canadien n'a pas atteint ce niveau depuis 1982, et sa valeur n'a pas grimpé au-delà de 0,75 \$US depuis plusieurs années. Δ

Le Canada restera à la tête du peloton

L'étude KPMG a porté essentiellement sur les coûts des entreprises. Ses auteurs signalent toutefois que beaucoup d'autres facteurs, tels le contexte économique, le cadre des affaires et la qualité de vie, doivent être pris en compte lors du choix de l'emplacement d'une entreprise. Ce sont justement à ces égards que le Canada jouit d'une réputation enviable.

L'étude confirme les nombreuses prévisions favorables qu'ont formulées les organisations internationales au sujet du Canada. En septembre, par exemple, le Fonds monétaire international a prédit que la croissance économique du Canada serait supérieure à celle de tous les pays industrialisés pour cette année ainsi que pour la prochaine. Quant à l'Organisation de coopération et de développements économiques, elle estime qu'à 19,2 %, le taux de rendement du capital au Canada est supérieur à celui de tous les pays du G-7.

L'impact de l'étude vient s'ajouter à celui des initiatives mises en œuvre par le gouvernement fédéral dans le but de stimuler l'investissement au Canada, en mettant plus particulièrement en valeur sa qualité de point d'accès au marché de l'ALENA. Ce marché est composé de 386 millions de consommateurs et son PIB est supérieur à 11 billions \$.

Les avantages d'investir au Canada n'ont jamais été mieux étayés que depuis la parution de l'étude de KPMG. En effet, sur le plan des coûts, le Canada détient un énorme avantage sur les cinq pays européens ayant fait l'objet de l'étude. Le plus important demeure cependant son classement avantageux par rapport aux États-Unis, venant détruire le mythe selon lequel il est plus rentable pour une entreprise de s'implanter chez nos voisins du Sud.

Quant aux investisseurs qui ne ciblent que les marchés européens, ils trouveront peut-être plus logique de s'implanter en Suède ou au Royaume-Uni plutôt qu'au Canada. Cependant, les auteurs de l'étude laissent clairement entendre que les investisseurs attirés par le marché nord-américain feraient preuve d'insouciance s'ils n'envisageaient pas sérieusement le Canada. Δ

Des facteurs de coûts place le Canada au premier rang *(Suite de la page V)*

un million \$ par an pour une entreprise de taille moyenne comptant une centaine d'employés et ayant des recettes de 100 millions \$.

Les chercheurs de KPMG ont examiné huit industries différentes, à savoir l'électronique, la transformation des aliments, les appareils médicaux, les produits pharmaceutiques, la fabrication de produits métalliques, les produits en matière plastique, la production de logiciels et l'équipement de télécommunications.

Ces industries ont été choisies parce qu'elles représentent à la fois des activités traditionnelles, à forte intensité de capital, comme la fabrication de produits métalliques, et des activités à forte intensité de main-d'œuvre qualifiée, comme la production de logiciels. Les besoins en matière de terrains, de bâtiments, d'équipement, de gestion et de main-d'œuvre y varient également beaucoup.

Les chercheurs ont tenu compte des coûts qui varient selon l'industrie, notamment les terrains et bâtiments requis, le matériel et l'outillage, le financement, le fonds de roulement nécessaire, le chiffre annuel des ventes, les besoins en personnel, les matières

premières, les dépenses de recherche et de développement, et les modes de distribution des produits.

Ils ont également observé les coûts qui varient selon l'emplacement, soit les coûts initiaux en capital (dont l'achat des terrains et la construction des bâtiments), les salaires et traitements, les avantages sociaux offerts par l'employeur, la productivité du travail, le transport, l'électricité, les télécommunications, les frais d'intérêt et l'amortissement, les impôts combinés sur le revenu, les impôts fonciers, les impôts sur le capital et les taxes sur les transactions.

En combinant, pour chaque emplacement, les paramètres standard de l'industrie et les données sur les coûts tributaires de l'emplacement, le modèle génère, pour une période de dix ans, les états financiers habituels, c'est-à-dire les bilans, les résultats, l'évolution de la situation financière et tous les calculs de l'impôt sur le revenu.

L'analyse considère chaque installation comme autonome, et ne comporte pas une évaluation des retenues d'impôt ni de l'imposition des particuliers. Δ

Le point sur
l'étude KPMG

Les villes canadiennes l'emportent haut la main

Des 42 villes ayant fait l'objet de l'étude de KPMG — dont 27 en Amérique du Nord et 15 en Europe — 14 de celles où il en coûte le moins pour se lancer en affaires et exploiter une entreprise se trouvent au Canada. Les quatre villes où les coûts sont les plus faibles (St. John's, Halifax, Charlottetown, Moncton) sont toutes situées dans la région de l'Atlantique, où s'est opérée une profonde restructuration économique ces dernières années et où les coûts de main-d'oeuvre sont relativement faibles. L'étude a révélé qu'il en coûtait moins d'implanter une entreprise dans l'une ou l'autre des 20 villes canadiennes étudiées que dans n'importe laquelle des villes américaines visées.

Les coûts relativement faibles d'acquisition de terrains et de construction de bâtiments se conjuguent pour faire de Moncton la ville où il est le moins coûteux de construire une usine. Saskatoon, Halifax et 10 autres villes canadiennes suivent Moncton dans cette catégorie.

En Europe, c'est en Suède que se trouvent les villes où les coûts sont les plus compétitifs. Karlskoga et Göteborg occupent respectivement les 15^e et 16^e rangs. Deux villes du Royaume-Uni, Telford (21^e) et Cardiff (22^e) viennent devant toutes les villes des États-Unis, alors que Manchester, la plus chère des villes du Royaume-Uni (26^e), se classe devant sept des dix villes américaines examinées.

Aux États-Unis, c'est Norfolk, en Virginie (23^e), Austin, au Texas (24^e), Raleigh, en Caroline du Nord (25^e) et Colorado Springs, au Colorado (2^e) qui l'emportent sur les autres villes américaines.

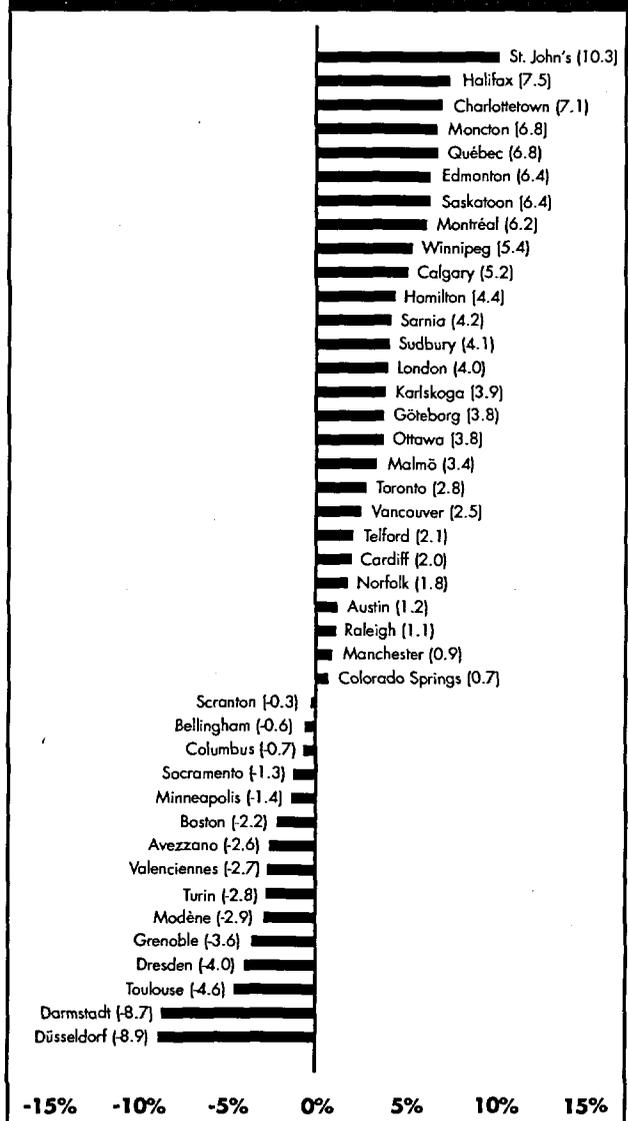
Les trois villes d'Italie, à savoir Avezzano, Turin et Modène, se placent derrière toutes les villes américaines et occupent respectivement les 34^e, 36^e et 37^e rangs. En France, c'est à Valenciennes (35^e) que les coûts sont les plus bas. En Allemagne, les coûts à Dresde, dans l'ancienne Allemagne de l'Est, sont plus bas qu'à Darmstadt et qu'à Düsseldorf, situées dans l'ancienne Allemagne de l'Ouest.

Les comparaisons de coûts reposent sur les conclusions obtenues à l'égard de trois villes dans chaque pays européen et de quatre villes dans chaque pays d'Amérique du Nord. Les villes ont été choisies de façon à refléter diverses conjonctures économiques.

Voir page X — Les villes canadiennes

Comparaison d'ensemble des coûts totaux

Toutes industries, par ville
Pourcentage des avantages (désavantages)
totaux en termes de coûts par rapport à la
moyenne de 4 villes américaines



Les villes canadiennes *(Suite de la page IX)*

À cette fin ont été établis les catégories de villes suivantes :

- **Catégorie 1 — ville nouvelle** : ville qui connaît une croissance économique rapide, une « étoile montante » de l'heure;
- **Catégorie 2 — ville en restructuration** : ville située dans une région qui a connu au cours des dernières années une importante restructuration économique, faisant croître la probabilité de coûts de production faibles et améliorant l'accès aux incitatifs;
- **Catégories 3 et 4 — villes évoluées** : villes métropolitaines importantes au coeur de régions industrielles développées.

Classement des villes en fonction des principaux coûts tributaires de l'emplacement

- Les coûts d'acquisition des terrains sont les plus faibles à **Sarnia** (25 000 \$US l'acre), et les plus élevés à **Düsseldorf** (1 197 000 \$US l'acre).
- Les coûts de construction sont les plus faibles à **Saskatoon** (36 \$US le pied carré) et les plus élevés dans la ville française de **Grenoble** (114 \$US).
- Les coûts totaux de main-d'oeuvre sont les plus faibles dans les villes britanniques de **Cardiff** et **Telford**, suivies de Charlottetown.
- Les coûts salariaux sont les plus élevés dans les villes allemandes de **Darmstadt** et de **Düsseldorf**, suivies de **Toulouse** et **Grenoble**.
- Les coûts d'électricité sont les plus faibles à **Winnipeg**, suivie de **Vancouver**, **Göteborg** et **Malmö**, en **Suède**. **Boston** et **Dresde** ont les coûts les plus élevés. Δ

Villes choisies pour la comparaison internationale

Pays	Ville de catégorie 1 Villes nouvelles	Ville de catégorie 2 Villes en restructuration	Ville de catégorie 3 et 4 Villes évoluées
Canada	Calgary	Halifax	Toronto, Montréal
France	Toulouse	Valenciennes	Grenoble
Allemagne	Darmstadt	Dresde	Düsseldorf
Italie	Modène	Avezzano	Turin
Suède	Malmö	Karlskoga	Göteborg
Royaume-Uni	Telford	Cardiff	Manchester
États-Unis	Colorado Springs	Scranton	Boston, Norfolk

Pour en savoir plus

Des résumés de l'étude se trouvent sur le site Web de KPMG, à <http://www.kpmg.ca>

Pour obtenir les documents dans leur version intégrale, communiquer avec l'éditeur, Prospectus Inc., à Ottawa, au (613) 321-2727 ou au 1-800-575-1146.

Pour plus de renseignements sur l'investissement au Canada, communiquer avec l'ambassade ou le consulat du Canada le plus près, ou s'adresser directement au : Groupe du marketing international, Direction des stratégies de communications et de la planification, Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, 125, promenade Sussex, C-2, Ottawa (Ontario) K1A 0G2, Site Web : <http://www.dfait-maeci.gc.ca/français/menu.htm>; tél. : (613) 995-4128, fax : (613) 995-9604, FaxLink : (613) 944-6500 à partir d'un télécopieur. Δ

Dix bonnes raisons d'investir au Canada

1. Porte d'entrée sur le marché le plus riche du monde

En investissant au Canada, les entreprises internationales se voient accorder l'accès en franchise au marché américain aux termes de l'Accord de libre-échange de 1989 entre le Canada et les États-Unis (ALE). L'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), en vigueur depuis le 1er janvier 1994, a étendu cette zone de libre-échange au marché mexicain en pleine expansion. Il donne aux entreprises établies au Canada un accès inégalé à un marché dont l'économie surpasse celle de l'Union européenne, et où vivent plus de 386 millions de personnes.

2. Des coûts de main-d'oeuvre compétitifs

Au Canada, les entreprises bénéficient d'une main-d'oeuvre qualifiée et rentable qui a fait la preuve de sa capacité de s'adapter aux progrès technologiques et à diverses méthodes de gestion appliquées à l'échelle internationale. La productivité des travailleurs canadiens est élevée et continue de croître, neutralisant les avantages que semblent offrir les pays où les salaires et la productivité sont faibles.

D'autres coûts de main-d'oeuvre, notamment les charges sociales et les primes d'assurance-maladie versées par l'employeur, sont également moins élevés au Canada qu'aux États-Unis. En réduisant les coûts réels de main-d'oeuvre, le régime public de soins de santé du Canada contribue à accroître la compétitivité des industries canadiennes.

3. Une main-d'oeuvre instruite et qualifiée

Selon l'OCDE, le Canada est l'un des trois pays qui consacrent le plus gros pourcentage de leur PIB au financement public de l'éducation. Cet engagement envers l'éducation s'est traduit par un taux d'alphabétisation élevé. En 1996, 31 % des travailleurs canadiens possédaient un diplôme d'études post-secondaires, et 17,3 % étaient titulaires d'un grade universitaire.

4. Des relations de travail saines

Le Canada peut légitimement prétendre que le climat de travail canadien est l'un des plus productifs si on le compare à celui des pays industrialisés du G-7. Des sociétés internationales ont accru à divers égards la productivité de leurs établissements canadiens grâce à des programmes d'amélioration des relations patronales-syndicales. Dans toutes les branches de

l'activité économique, un grand nombre d'entreprises s'efforcent, avec la collaboration de leurs travailleurs, d'instaurer des méthodes de gestion de la qualité.

5. Un secteur de recherche-développement dynamique

De nombreuses sociétés internationales effectuent leurs activités de recherche, de développement et de mise à l'essai de nouveaux produits et procédés au Canada. En fait, par habitant, le nombre de scientifiques et d'ingénieurs qui se consacrent à la recherche y est plus élevé qu'aux États-Unis. Des améliorations sensibles de la protection conférée par les brevets sur le marché intérieur ont incité des entreprises pharmaceutiques internationales à ouvrir des laboratoires de recherche au Canada.

6. Des matières premières abondantes

Le Canada est renommé pour ses grandes réserves de minéraux et ses terres agricoles fertiles. Ces richesses naturelles, et la rentabilité de leur exploitation, font du Canada l'un des principaux exportateurs de matières premières, tant à l'état brut qu'à l'état transformé.

7. Des ressources énergétiques considérables et peu coûteuses

Le Canada a la chance de posséder de riches gisements de combustibles minéraux et de vastes réseaux hydrographiques qu'il a exploités pour alimenter des centrales hydroélectriques puissantes. Le Canada et le Royaume-Uni sont les seuls pays du G-7 capables de subvenir entièrement à leurs besoins énergétiques en plus d'enregistrer des exportations nettes importantes de pétrole et de gaz naturel. Il n'est donc pas étonnant qu'en 1996, d'après le Forum économique mondial, des dirigeants d'entreprises internationales aient classé le Canada au premier rang des pays du G-7 en ce qui a trait à l'approvisionnement des entreprises en énergie.

D'après les dernières données internationales, les prix du gaz naturel et de l'électricité réservés à l'industrie sont beaucoup plus bas au Canada qu'en Europe, au Japon et aux États-Unis.

8. Des coûts d'occupation avantageux

On trouve dans les villes canadiennes des immeubles administratifs et industriels modernes et bien conçus

Voir page XII — Dix bonnes raisons

Dix bonnes raisons d'investir au Canada

(Suite de la page XI)

aux loyers très compétitifs. La plupart des immeubles commerciaux sont conçus en fonction des systèmes avancés de communications et de technologies de l'information. De même, les bâtiments industriels sont dotés des hauts plafonds et des autres caractéristiques que nécessitent les modes de fabrication et de distribution de notre époque.

9. Des infrastructures évoluées et efficaces

Le Forum économique mondial a publié en 1996 un rapport où étaient classés les pays selon plusieurs critères de compétitivité. Quatre de ces critères, à savoir les routes, les chemins de fer, le transport aérien et l'accès aux ports, permettent d'évaluer dans quelle mesure l'infrastructure des transports répond adéquatement aux besoins des entreprises. Le Canada s'est classé deuxième parmi les pays du G-7.

Dans le secteur des télécommunications, le Canada est invariablement à l'avant-garde. Il peut être fier de son réseau qui fait appel à des satellites, aux fibres optiques, à un système téléphonique hautement numérisé et à un système téléphonique interurbain déréglementé.

10. Des compétences et des services axés sur les affaires internationales

Le secteur canadien des affaires est ouvert sur le reste du monde, expliquant en partie l'expansion considérable des exportations canadiennes. En particulier, le Canada est un pont efficace entre l'Amérique du Nord et l'Europe. Les pratiques et les lois commerciales canadiennes conjuguent les cultures américaine et européenne. Puis, comme le Canada applique le système métrique, les fabricants canadiens peuvent aisément satisfaire aux exigences relatives aux normes et aux mesures européennes.

Les entreprises sont bien servies par le secteur financier moderne et avancé du Canada. Sept banques nationales offrent des services de prêt et d'investissement. Bon nombre d'institutions financières canadiennes possèdent dans les grandes capitales financières du monde entier des bureaux desservant la clientèle internationale.

Source : *Investir au Canada : un choix incontournable, préparé avec la collaboration de la firme Price Waterhouse pour le compte du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.* Δ

Le Canada est le meilleur endroit où investir

(Suite de la page III)

dix dernières années, il a connu une hausse de 102 %, progressant ainsi plus rapidement que l'investissement américain ou global au Canada. Sept des dix principaux pays d'où proviennent les investissements réalisés au Canada se trouvent en Europe.

L'avantage relatif dont jouit le Canada sur le plan des coûts, associé à un accès facilité à l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), devraient de beaucoup renforcer la réputation du pays comme tremplin vers les marchés nord-américains.

Selon Stuart MacKay, analyste

chez KPMG et coauteur du rapport, le Canada est le pays où les coûts des entreprises sont les plus faibles, en comparaison avec les sept pays les plus performants retenus pour l'étude, à savoir les États-Unis, le Royaume-Uni, la Suède, la France, l'Italie et l'Allemagne Δ.

La comparaison selon les coûts (Suite de la page VI)

Au Canada, en France et au Royaume-Uni, les taux combinés réels d'impôt sur le revenu sont inférieurs à 35 %, ce qui confère à ces pays un avantage appréciable par rapport à l'Italie et à l'Allemagne, où ces taux sont de 50 % à 60 %. Les États-Unis occupent une position intermédiaire, les taux combinés d'impôt sur le revenu

s'y situant autour de 40 %. Les impôts fonciers, qui sont élevés en France et au Royaume-Uni, compensent en partie l'avantage que procure à ces pays l'impôt sur le revenu, faisant du Canada et de la Suède les deux pays où le fardeau fiscal est relativement le moins lourd. Δ

Le SIAL MERCOSUR : de quoi mettre en appétit!

Quelque 10 entreprises québécoises du secteur alimentaire se sont dit enchantées de leur participation à la première édition du Salon international de l'Alimentation du MERCOSUR, le SIAL MERCOSUR, qui s'est tenu à Buenos Aires en août dernier. Avec plus de 500 exposants et un impressionnant répertoire d'acheteurs qualifiés, cette foire est devenue le rendez-vous d'affaires le plus couru par les professionnels commerçants et industriels alimentaires d'Argentine, de l'Uruguay, du Paraguay et de certaines régions du Brésil

À la suite de son séjour dans l'hémisphère austral, la délégation québécoise compte récolter des contrats d'une valeur de 4,4 millions \$. Du fromage, de l'omble fumé de l'Arctique, des biscuits

et pommes de terre frites congelés provenant tous du Québec devraient donc se retrouver prochainement sur les tables de nos voisins du sud.

L'expérience des organisateurs du SIAL MERCOSUR ainsi que l'importance de la demande sur ce marché expliquent en partie ces retombées appréciables. « Notre succès provient également de l'excellente préparation de nos exportateurs, explique Paul-Arthur Huot, directeur exécutif du Club Export Agro-Alimentaire du Québec, un regroupement comptant plus de 300 membres exportateurs agroalimentaires. Nous avons investi beaucoup d'efforts depuis

2 ans dans le développement du riche marché du MERCOSUR et nous commençons à le connaître. »

Ce marché présente des avantages non négligeables pour les exportateurs canadiens, dont un important pouvoir d'achat d'une portion croissante de la population. Aussi, face à ses concurrents européens, le Canada dispose d'une devise bon marché et d'une réputation des plus enviables sur le marché du MERCOSUR.

Pour plus de détails, communiquer avec Paul-Arthur Huot, directeur exécutif du Club Export Agro-Alimentaire du Québec, tél. : (514) 349-1521, fax : (514) 349-6923.

Des Québécois réussissent sur les marchés étrangers (Suite de la page 7)

De son expertise en exportation, Pierre L'Heureux retient les points saillants : « les entreprises qui s'associent à un partenaire étranger efficace ont de très bonnes chances de réussir sur les marchés du monde. Le choix de ces partenaires ne doit toutefois pas être fait à la légère puisque ce sont eux qui vous représentent hors Canada. Aussi, après avoir percé un marché, il faut s'assurer de fournir un bon service à la clientèle. C'est un élément crucial pourtant souvent négligé. »

Des conseils... sans prétention

Des Québécois jouent d'audace nous présente des gens d'affaires qui ne se sont pas improvisés exportateurs. Ils se sont fixés des objectifs précis et

ont su s'entourer de personnes compétentes qui comprenaient la valeur de leurs produits. Dotés d'une détermination inébranlable et de beaucoup de souplesse, ils ont bouclé leurs valises et se sont rendus sur place pour véritablement explorer les marchés qui les intéressaient.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Paul-Arthur Huot, Club Export Agro-Alimentaire du Québec, tél. : (514) 349-1521, fax : (514) 349-6923; Luc Desrochers, P.-D.G., HydroNov Inc., tél. : (514) 475-7924; Michel Laperle, président, Les Aliments LEIKA Inc., tél. : (514) 329-4735; Jacinthe Brasseur, vice-présidente Ventes internationales, Produits L.B. Ltée, tél. : (514) 655-3155; Pierre L'Heureux, vice-président Marketing, A. Lassonde Inc., tél. : (514) 878-1057.

LA PERSONNALITÉ 1997

(Suite de la page 6)

Allez-y avec vos collègues en charge de la production et faites reconnaître tant la qualité de nos produits que celle de nos gens d'affaires. » Des trucs utiles de la part de l'un des dirigeants de Agro-Haribec inc, cette entreprise qui, en août dernier, remportait également le prix Méritas Export 2000, décerné par Agriculture et Agroalimentaire Canada, en reconnaissance de ses performances sur la scène internationale.

Pour plus d'information, communiquer avec M. Érik de Franciosi, vice-président de Agro-Haribec inc., tél. : (514) 923-3434, fax : (514) 923-8591

Équipe Canada 1998 s'apprête à promouvoir le commerce et les investissements en Amérique latine *(Suite de la page 1)*

Stimuler les exportations et créer des emplois

« Je suis heureux de travailler avec mes collègues premiers ministres à la réalisation de notre objectif commun, c'est-à-dire stimuler les exportations et créer des emplois pour les Canadiens, a précisé le premier ministre Chrétien. La consolidation de notre présence au sein des économies dynamiques et croissantes d'Amérique latine sera économiquement profitable à toutes les régions du Canada. »

Les membres de la délégation canadienne devraient pouvoir conclure et signer de nombreux contrats et ententes. Les participants se verront offrir un programme élaboré, comprenant des séminaires pour gens d'affaires et des débats d'experts, qui les aidera à approfondir leurs connaissances des marchés locaux tout en favorisant la création de liens et de partenariats avec les entreprises de cette région du monde.

Les échanges commerciaux bilatéraux entre le Canada et les quatre pays visés par la mission se sont élevés à 11 milliards \$ en 1996, une hausse de 62 % par rapport aux 6,8 milliards de 1993. L'investissement étranger direct du Canada dans ces pays dépasse désormais les 14 milliards \$.

S'appuyer sur les succès déjà remportés

Une précédente mission commerciale en Amérique latine a eu lieu en janvier 1995. Le premier ministre a souligné à quel point il est important de consolider les remarquables résultats obtenus par le Canada dans cette partie du monde.

« Les entreprises canadiennes tirent déjà profit des accords de libre-échange ratifiés avec le Mexique et le Chili. En outre, le Canada est présentement en pourparlers avec les pays du MERCOSUR, dont le Brésil et l'Argentine font partie, dans le but de créer des liens plus étroits avec ces partenaires. »

Le premier ministre, les premiers ministres provinciaux et les chefs des gouvernements territoriaux participeront à des discussions avec de nombreuses personnalités du monde politique et du milieu des affaires de la région. Le premier ministre s'emploiera à discuter des moyens d'établir des relations politiques et économiques plus étroites avec les pays de la région au cours des mois précédant la tenue du Sommet des Amériques. Ce dernier événement se tiendra à Santiago, au Chili, et les participants y amorceront les négociations entourant l'établissement de la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA) qui a fait l'objet d'une entente entre les participants au Sommet de Miami de 1994 et qui englobera l'ensemble du continent.

Les missions antérieures d'Équipe Canada ont donné lieu à des ententes commerciales d'une valeur de plus de 20 milliards \$. Elles ont également permis à des entreprises canadiennes d'avoir accès à d'importants débouchés en plus d'établir des liens à l'étranger.

Pour plus de renseignements au sujet d'Équipe Canada 1998, communiquer avec le groupe de travail d'Équipe Canada, MAECI; tél. : (613) 995-2194, fax : (613) 996-3406.

Le Canada et le Portugal : une ouverture réciproque *(Suite de la page 4)*

S'ils prennent le temps de bien explorer le marché portugais, les entreprises canadiennes qui occupent des créneaux particuliers, tels que les services de télécommunications, les technologies de l'information et les services techniques, pourront y déceler de très bons débouchés. L'exportation de technologies de l'environnement s'avère également intéressante dans la mesure où un récent projet de loi entend contraindre les responsables portugais de chaque programme d'investissement régional à consacrer 40 % des fonds à l'environnement, pour un total de 560 millions \$ d'ici 1999. Parallèlement, l'investissement portugais au Canada se transforme aux côtés d'une communauté luso-canadienne qui entre main-

tenant dans sa deuxième génération et qui s'intègre plus que jamais à la politique, à l'économie et à la culture canadienne.

Les relations bilatérales entre les Canadiens et les Portugais sont manifestement annonciatrices d'alliances et de coentreprises, dont certaines pourraient bien voir le jour à la veille de la dernière exposition internationale du siècle qui se tiendra à Lisbonne en 1998.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Louis Gaëtan, consul et conseiller de commerce, ambassade du Canada, Lisbonne, Portugal, tél. : (351-1) 347-4892, fax : (351-1) 342-5628.

Équipe Canada Inc : Jeter des ponts vers le secteur privé *(Suite de la page 2)*

des conseils en matière de politique commerciale et d'accès aux marchés en plus d'assumer l'importante responsabilité de promouvoir le commerce et de favoriser les investissements. Le comité offrira en outre des conseils à l'égard des activités, programmes et services reliés à la promotion du commerce international.

Davantage de délégués commerciaux à l'étranger

Dix délégués commerciaux additionnels seront affectés chaque année à des marchés clés à l'étranger, et ce, jusqu'à ce qu'au moins 70 % du personnel professionnel canadien spécialiste des questions commerciales soit en poste à l'extérieur du pays. Cette réaffectation favorisera la diversification de la pénétration du Canada sur les marchés prioritaires et émergents à l'étranger, améliorera sa capacité de collecte de renseignements sur ces marchés et fera en sorte qu'une plus grande importance soit accordée à la promotion des investissements.

Un accès étendu aux services aux exportateurs

La troisième initiative d'Équipe Canada Inc permettra un accès étendu, 24 heures sur 24, aux services aux exportateurs. Ceux-ci seront accessibles sur le réseau Internet par l'intermédiaire d'un « bureau à l'exportation virtuel », en visitant ExportSource (à <http://www.exportsource.gc.ca>), ou en téléphonant à un numéro sans frais (1-888-811-1119). Dès l'an prochain, ce numéro permettra de relier les usagers non seulement aux Centres de services aux entreprises du Canada d'Industrie Canada, mais aussi à tous les services

commerciaux, y compris les Centres du commerce international. (Pour plus de renseignements à propos d'ExportSource, consulter le numéro du 20 octobre 1997 de *CanadExport*.)

Une unité spéciale destinée aux petites entreprises

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) mettra sur pied une unité spéciale dont le mandat consistera à répondre aux besoins des PME en matière

En créant cette entité [Équipe Canada Inc], nous pourrons nous inspirer de l'esprit d'Équipe Canada qui a tant fait pour assurer le succès des missions commerciales du premier ministre à l'étranger... Cet esprit renforcera notre vision d'un réseau hautement efficace de promotion du commerce, axé sur les résultats, et dont pourront profiter tous les Canadiens.

Sergio Marchi, ministre du Commerce international

d'exportation. L'unité jouera un rôle de premier plan dans les efforts déployés pour augmenter le nombre de nouveaux exportateurs et s'assurera que tous les services de promotion des exportations répondent adéquatement aux besoins particuliers des groupes de nouveaux exportateurs, tels que les femmes, les autochtones et les jeunes entrepreneurs. Elle mettra également en valeur les réalités du Canada au plan du multiculturalisme et du multilinguisme afin de renforcer ses liens commerciaux à l'échelle planétaire.

L'unité coordonnera ses activités avec celles d'unités relevant d'autres ministères ou organismes et s'appuiera sur les travaux réalisés par les associations professionnelles et les chambres

de commerce. Elle sera dirigée par Mme JoAnna Townsend qui possède une vaste expérience du commerce international dans le secteur privé. De fait, après avoir travaillé pour la Société pour l'expansion des exportations, M^{me} Townsend assume maintenant la présidence de Townsend Trade Corporation Inc. en plus de celle du groupe de consultation sectorielle sur le commerce extérieur pour les services aux entreprises et les services professionnels.

Une définition claire des objectifs de promotion des exportations et du commerce

Dans le cadre de la dernière initiative, mais non la moindre, mise de l'avant par Équipe Canada Inc, le MAECI, Industrie Canada et Agriculture et Agro-alimentaire Canada prépareront chaque année un plan d'affaires intégré, axé sur les résultats et destiné à la promotion du commerce et des investissements. Ce plan sera ensuite présenté au Conseil du Trésor. Il dressera en termes clairs la liste des ressources qu'Équipe Canada Inc entend affecter à la réalisation des objectifs clairement définis de promotion du commerce et des exportations. Par la suite, le ministre du Commerce international rendra compte des résultats obtenus au Parlement.

« Équipe Canada Inc constitue tant une occasion qu'un défi pour les entreprises canadiennes de tout acabit de collaborer avec nous afin de profiter de la pléthore de débouchés que recèle l'économie mondiale du savoir », a affirmé le ministre de l'Industrie, John Manley.

MILIA 98 : le marché international du multimédia

CANNES, FRANCE — du 8 au 11 février 1998 — Le Canada aura pour la deuxième fois un pavillon national à MILIA 98, la plus importante foire commerciale du multimédia au monde.

MILIA attirera notamment les éditeurs, les producteurs, les concepteurs et les distributeurs de produits multimédia; les détenteurs de droits; les fournisseurs de contenu; les artistes et les agents; les fournisseurs de services en direct, par câble, par satellite et de télécommunication; les investisseurs en capital risque, et autres; ainsi que les analystes qui s'intéressent aux technologies de l'information. MILIA constitue en outre l'une des meilleures tribunes pour lancer des produits multimédia et attirer l'attention

des médias sur la signature de contrats et d'ententes de partenariat.

En 1997, MILIA a attiré 8 268 visiteurs, 800 journalistes et 2 831 exposants de plus de 50 pays. Les onze entreprises canadiennes qui ont participé au pavillon canadien à MILIA 97 ont réalisé des ventes de 8 millions de dollars à l'occasion de la foire.

Cette année, les exposants au pavillon canadien disposeront chacun d'un stand à proximité des installations communes fournies par le gouvernement canadien. Une vitrine spéciale de partenariat Canada-Europe permettra de mettre les entreprises canadiennes en contact avec des partenaires européens éventuels. Les délégués commerciaux du Canada en

Europe feront une présélection des entreprises européennes présentes à MILIA et informeront ces dernières des intérêts particuliers des entreprises canadiennes.

Pour plus de renseignements, communiquer, avant la fin novembre, avec M^{me} Belkis Possamai, Division de la promotion des arts et des industries culturelles, MAECI; tél. : (613) 996-1144, fax : (613) 992-5965, courriel : belkis.possamai@extott09.x400.gc.ca ou avec M^{me} Danielle Pomay, Missions et foires commerciales, ambassade du Canada, 35, avenue Montaigne, 75006 Paris, France; tél. : (33) 144432759, fax : (33) 144432998, courriel : danielle.pomay@paris02.x400.gc.ca

EXPOCOMER 98 : LA VOIE D'ACCÈS SUR LES MARCHÉS D'AMÉRIQUE LATINE

PANAMA — du 4 au 9 mars 1998 — Des produits et des acheteurs du monde entier seront au rendez-vous d'Expocomer 98, l'une des plus grosses et des plus importantes foires commerciales générales d'Amérique latine.

La foire devrait particulièrement intéresser les entreprises canadiennes qui exportent dans les domaines suivants : produits alimentaires, construction et quincaillerie, soins médicaux et soins de santé, télécommunications, textiles, informatique, fournitures de bureau, accessoires d'automobiles, bijoux, parfums et cosmétique, matériel d'exploitation des mines, lampes, tapis, cristallerie et articles de cuisine.

Expocomer 97 a attiré plus de 62 000 visiteurs et plus de 22 000 acheteurs de 34 pays, qui ont fait, au total, 106 millions \$US en chiffre de ventes. Des

entreprises canadiennes qui ont déjà participé à cette foire en ont profité pour pénétrer de nouveaux marchés lucratifs partout en Amérique latine. Toutes les marchandises amenées à Expocomer sont admises en franchise de droits d'importation et peuvent être vendues durant la foire.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Manuel Ruiz, agent de commerce principal, ambassade du Canada, C.P. 351-1007, Centro Colón, San José, Costa Rica, tél. : (506) 296-4149, fax : (506) 296-4280, courriel : manuel.ruiz@sjose01.x400.gc.ca

Salon de l'alimentation à Birmingham

BIRMINGHAM, R.-U. — du 15 au 18 mars 1998 — Plus de 16 000 acheteurs des secteurs de la vente au détail, de la restauration, de la fabrication et de la vente en gros sont attendus à la Food and Drink Expo, un salon qui a lieu deux fois par année. Ce salon représente une excellente occasion pour les producteurs agroalimentaires canadiens de rencontrer des membres influents de l'industrie des aliments et boissons dans le deuxième marché en importance des produits agroalimentaires du Canada.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M^{me} Molly Aitken ou M. Miller Freeman, tél. : (617) 239-0294, fax : (617) 239-0297 ou avec M^{me} Jennifer Hall, Haut-commissariat du Canada à Londres, tél. : (44-171) 258-6652, fax : (44-171) 258-6384.

Des dirigeants d'entreprise et des chefs de file dans le domaine de l'environnement se réunissent dans le cadre de GLOBE 98

VANCOUVER — du 18 au 20 mars 1998 — Plus de 2 000 dirigeants d'entreprise et hauts fonctionnaires, en provenance de plus de 60 pays, se réuniront à l'occasion de GLOBE 98, la cinquième de la série bisannuelle de foires commerciales et de conférences internationales axées sur l'entreprise et l'environnement. GLOBE 98 est l'occasion pour les cadres supérieurs d'obtenir l'information commerciale essentielle dont ils ont besoin pour prendre les bonnes décisions, cerner les débouchés stratégiques et faciliter leurs activités commerciales. GLOBE 98 offre un point de vue privilégié sur la façon dont les grandes sociétés mondiales et les entreprises environnementales les plus prospères se positionnent sur la scène internationale dans le cadre mouvant et dynamique des affaires et de l'environnement.

Seront présents à GLOBE 98 des cadres supérieurs oeuvrant au sein de grandes sociétés et d'entreprises spécialisées en technologie et services environnementaux, des hauts fonctionnaires responsables des politiques et de la réglementation en matière d'environnement, de l'approvisionnement en technologies et services, du développement industriel et des projets d'infrastructure, ainsi que des dirigeants du monde de la finance et de l'investissement. Des représentants d'institutions financières et d'organismes de développement internationaux, dont

la Banque mondiale, la Société financière internationale, la Banque asiatique de développement et l'Agence canadienne de développement international participeront également à cet événement.

Avec l'appui financier d'Environnement Canada et d'Industrie Canada, GLOBE 98

propices à l'établissement de réseaux et à de partenariats commerciaux, à savoir des réceptions, tables rondes et petits déjeuners-contacts.

La foire commerciale de l'industrie de l'environnement qui se tiendra en parallèle permettra à plus de 400 entreprises de

premier plan en technologie et services environnementaux, tant canadiennes, qu'américaines, européennes et asiatiques, de faire valoir leurs produits et services. Les exposants à GLOBE 96 ont déclaré avoir réalisé des revenus de plus de 500 millions \$ comme conséquence directe de leur participation à cette foire commerciale.

Avant et après la tenue de la conférence et de la foire commerciale, les délégués internationaux auront la chance d'assis-

ter à des démonstrations des technologies canadiennes à certains endroits choisis, un peu partout au Canada.

La série de conférences et de foires commerciales GLOBE est organisée par la GLOBE Foundation of Canada, un organisme privé sans but lucratif, filiale en propriété exclusive de la Fondation Asie Pacifique du Canada.

Pour plus d'information, communiquer avec la GLOBE Foundation of Canada, 504-999 Canada Place, Vancouver (C.-B.) V6C 3E1, tél. : (604) 775-1994, fax : (604) 666-8123.

GLOBE 96 a été une réussite à tous points de vue et a permis au Canada de confirmer sa réputation sur la scène internationale... J'ai été très favorablement impressionné et tous mes vœux de succès vous accompagnent pour la tenue de GLOBE 98.

M. Sergio Marchi, ministre du Commerce international

GLOBE 96 a constitué une formidable vitrine pour notre nouvelle gamme de produits, tant sur les marchés nord-américains qu'internationaux. En fait, affirmer que nous avons réussi notre lancement serait un euphémisme. Nous y reviendrons certainement!

John Richardson, Président et directeur, Crystal Systems Ltd. (Vancouver)

présentera plus de 200 conférenciers de calibre international qui prendront la parole dans le cadre de 70 séances et ateliers offrant l'information la plus récente sur les politiques et la réglementation environnementales, les stratégies des sociétés en matière d'environnement, les techniques de prévention de la pollution, les débouchés dans le domaine du marketing environnemental, les stratégies de financement et bien d'autres questions importantes du point de vue commercial et environnemental.

Les délégués seront également invités à assister à de nombreux événements

INVITATION À PARTICIPER À UNE MISSION COMMERCIALE SUR LES MICROCENTRALES EN INDE

Les sociétés qui oeuvrent dans les secteurs des microcentrales hydroélectriques, de la production intégrée d'énergie, de la cogénération, des énergies renouvelables et de remplacement ainsi que du transport et de la distribution de l'électricité sont invitées à participer, à la fin de novembre 1997, à la Mission commerciale sur les microcentrales en Inde. Dirigés par des représentants du Conseil de commerce Canada-Inde, les participants auront l'occasion de présenter

leurs produits dans trois grandes villes de l'Inde, à savoir New Delhi, Bangalore et Baroda. Les représentants des sociétés y rencontreront des clients éventuels et des personnes qui pourraient bien devenir des associés dans des coentreprises et des alliances stratégiques. S'ils le souhaitent, ils pourront aussi visiter une foire commerciale importante consacrée à l'électricité. La mission commerciale est

Voir page 15 — Mission en Inde

Africa Telecom '98 de l'UIT

JOHANNESBURG, AFRIQUE DU SUD — Sous l'égide de l'Union internationale des télécommunications (UIT), Africa Telecom '98 sera l'occasion pour les entreprises canadiennes de haute technologie de trouver de nouveaux débouchés sur le marché africain des télécommunications, dont l'activité s'élève d'ailleurs à plusieurs milliards de dollars. Prévüe pour mai 1998, l'exposition sera le premier événement chapeauté par l'UIT en Afrique du Sud depuis la fin du régime d'apartheid. Plus de 400 entreprises provenant de plus d'une trentaine de pays y sont attendues.

L'Afrique est l'un des marchés qui offrent le plus de possibilités à l'échelle mondiale dans le domaine des télécom-

munications — avec le huitième de la population mondiale, le continent ne compte que un cinquième du total des lignes téléphoniques dans le monde. C'est grâce à la déréglementation, à la privatisation, à des incitations à l'investissement intéressantes et à des taux de change réalistes que les entreprises africaines de télécommunications peuvent espérer se tailler une place sur le marché mondial.

Industrie Canada s'est associé au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et à UNILINK, l'organisateur de l'événement, dans le but de mettre sur pied un kiosque du Canada à Africa Telecom '98. En outre, les entreprises canadiennes seront invitées à faire

connaître leurs produits ou services dans le cadre d'ateliers d'une ou de deux journées qui seront organisés dans plusieurs marchés importants d'Afrique australe. Des ateliers doivent ainsi avoir lieu au Zimbabwe, au Kenya et au Botswana.

Pour plus d'information, communiquer avec Ohannes Keyulian, directeur de commercialisation, Industrie Canada, tél. : (613) 998-0416, courriel : keyulian.ohannes@ic.gc.ca; Kapil Madan, délégué commercial, MAECI, tél. : (613) 944-8134, courriel : kapil.madan@extott02.x400.gc.ca; ou Derek Complin, UNILINK, responsable de l'organisation du kiosque du Canada, tél. : (613) 549-0404, courriel : unilink@istar.ca

Le Centre des occasions d'affaires internationales

Le Centre des occasions d'affaires internationales (COAI) du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) et d'Industrie Canada a reçu les appels d'offres résumés ci-dessous. Pour plus de renseignements, communiquer avec la personne responsable du COAI dont le nom figure à la fin de chaque énoncé, sans oublier d'indiquer le numéro de dossier pour un service plus rapide. Les exportateurs canadiens qui ont besoin d'aide pour rédiger les documents exigés pour les appels d'offres internationaux peuvent recourir aux services de la Corporation commerciale canadienne (CCC) et tirer profit de l'expertise de son personnel en matière de contrats internationaux. La société d'État a ses bureaux au 50, rue O'Connor, bureau 1100, Ottawa (Ontario), K1A 0S6, tél. : (613) 996-0034, fax : (613) 995-2121.

INDE — La Tamil Nadu Agro Industries Corporation Ltd. (TNAIC), organisme provincial chargé de l'expansion du secteur agroalimentaire local, est à la recherche de partenaires étrangers de coentreprise possédant des capitaux, en vue de la conclusion d'accords de rachat dans les domaines suivants :

- Oléorésines et huiles essentielles — Mise en place d'usines de production d'extraits d'épices aromatisants et d'huiles essentielles à partir de fleurs; ces produits seront destinés à l'exportation.
- Huile de maïs — Mise en place d'une usine intégrée servant à la production d'huile de maïs et d'aliments pour animaux à base de tourteau.
- Volailles — Mise en oeuvre d'un projet intégré visant la conception et l'ex-

ploitation d'une unité d'emballage.

- Abattoirs — Mise en place d'un abattoir moderne, permettant d'abattre de 250 à 500 buffles par jour.

Communiquer avec Catherine Hansen, fax : (613) 996-2635, en indiquant le numéro de dossier 970919-01629 du COAI.

ZIMBABWE — La société nationale d'électricité a obtenu un prêt de la Banque africaine de développement en vue du financement d'une partie du Projet électrique II. Elle a lancé un appel d'offres pour la fourniture et la livraison d'appareils de commutation intérieurs à barre omnibus unique de 11 kV. La date limite de réception des soumissions est le 18 décembre 1997. Communiquer avec Catherine Hansen, fax : (613) 996-2635,

en indiquant le numéro de dossier 970922-01647 du COAI.

ZIMBABWE — La Zimbabwe Electricity Supply s'est vu consentir un prêt par la Banque africaine de développement pour les projets Electricity II. Elle lance maintenant un appel d'offres pour la fourniture et la livraison de matériel haute tension pour le poste de Turk Mine (132/33kV) et pour la conception, la fourniture et la construction d'une ligne de transport à 132kV entre le poste de Marvel et celui de Turk Mine. Communiquer avec Catherine Hansen, fax : (613) 996-2635, en indiquant le numéro de dossier 970929-01757 du COAI.

Pour d'autres appels d'offres et occasions d'affaires, consulter CanadExport En Direct.

Deux nouvelles publications offrent une perspective canadienne du droit international

La maison d'édition Emond Montgomery Publications Limited vient de publier deux nouveaux ouvrages qui traitent de droit international dans une optique canadienne.

La publication *The Canadian Law and Practice of International Trade* (2^e édition, 1997, 120 \$), par Jean-Gabriel Castel, Armand L. C. de Mestral, William C. Graham, Susan Hainsworth et Mark A.A. Warner, est une introduction aux aspects de droit privé et public les plus importants en matière de commerce international. L'ouvrage est essentiellement axé sur le droit et la pratique du droit au Canada et met particulièrement en relief les transactions d'exportation et d'importation de produits et de ser-

VICES. Il contient également une analyse détaillée du droit interne et des accords internationaux qui reflètent les politiques sous-jacentes.

La publication *Canadian Trade Remedy Law and Practice* (1997, 90 \$), par Lawrence L. Herman, est à la fois un guide complet et un ouvrage de référence sur les principales composantes du système canadien de recours commerciaux, à savoir les lois sur les droits antidumping et celles sur les droits compensateurs. L'auteur décrit d'abord en détail les champs d'application clés des lois commerciales canadiennes qui ont été modifiés par l'Accord de 1994 sur l'Organisation mondiale du commerce. Il présente

ensuite les principaux points que doivent aujourd'hui connaître les avocats de pratique privée et les conseils de sociétés au sujet des droits antidumping et compensateurs et d'autres mesures correctives extraordinaires prises à la frontière.

Pour plus de détails sur ces ouvrages et d'autres publications, ou pour commander des exemplaires, communiquer avec Desmond Harty, gérant, Marketing and Systems Design, Emond Montgomery Publications Limited, 58 Shaftesbury Ave., Toronto (Ontario) M4T 1A3; tél. : (416) 975-3925, fax : (416) 975-3924; courriel : info@emp.on.ca ou orders@emp.on.ca; site Web : <http://www.emp.on.ca>

Découvrez le monde des affaires autochtone à NEXUS APEC 1997

VANCOUVER — 24 et 25 novembre 1997 — En marge de la réunion des dirigeants économiques de l'APEC se tiendra NEXUS APEC 1997, une expo-conférence autochtone axée sur le commerce avec les pays riverains du Pacifique. Elle a pour but d'offrir des programmes et des services aux peuples autochtones afin de les aider à développer leur capacité d'exportation.

NEXUS APEC 1997 se veut une vitrine des programmes pilotes et des services élaborés ou mis en oeuvre par et pour les peuples autochtones. La conférence qui devrait accueillir

quelque 12 000 visiteurs mettra l'accent sur cinq sujets : l'exportation de produits industriels, l'exportation de services et de savoir-faire, les initiatives commerciales entre le Canada et la Nouvelle-Zélande, l'exportation de l'art autochtone et les centres touristiques autochtones. Elle portera aussi une attention particulière aux programmes et aux initiatives qui pourraient s'adresser aux collectivités autochtones qui ne disposent pas de programmes et de services d'exportation. Parmi les attraits de la conférence, mentionnons les 40 stands que tiendront les gens d'affaires autochtones, les 75 expositions sur table de différents artistes, une cuisine autochtone où l'on pourra déguster de délicieux mets et les spectacles de danseurs et de joueurs de tambour autochtones.

La Native Investment and Trade Association (NITA), un organisme autochtone sans but lucratif voué à la promotion de l'autonomie des collectivités autochtones, est à la recherche de commanditaires pour cet événement. Les sociétés intéressées sont priées de communiquer avec Blythe Rogers, NITA, tél. : 1-800-337-7743, fax : 1-888-684-0881, courriel : nita@express.ca

Mission en Inde (Suite de la page 13)

appuyée par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, par l'Agence canadienne de développement international, par le haut commissariat du Canada à New Delhi et par Ressources naturelles Canada.

Pour plus d'information, communiquer avec le Conseil de commerce Canada-Inde, BCE Place, 181, Bay Street, Heritage Building, Toronto (Ontario), M5J 2T3, tél. : (416) 868-6415, fax : (416) 868-0189.

RAPPORTS SUR LES MARCHÉS

Le Centre des études de marché d'Équipe Canada du MAECI produit une gamme complète d'études de marché sectorielles pour aider les exportateurs canadiens à repérer les débouchés à l'étranger. Quelque 180 rapports sont actuellement disponibles, portant sur 25 secteurs allant des produits et des services autochtones, l'agroalimentaire et l'automobile aux produits de consommation, aux industries forestières, au plastique, à l'espace et au tourisme. Les rapports sont disponibles auprès du service FaxLink de l'InfoCentre (613-944-4500), ou sur l'Internet, à <http://www.infoexport.gc.ca>

La deuxième délégation malaisienne de chefs d'entreprises doit arriver à Ottawa

OTTAWA — 20-21 novembre 1997 — Les exportateurs canadiens sont invités à rencontrer les membres d'une importante délégation commerciale malaisienne. Ces rencontres, avec des partenaires éventuels, représentent une précieuse occasion d'en apprendre davantage sur les débouchés commerciaux et les possibilités d'investissement en Malaisie.

S'inspirant du succès qu'a connu la mission d'Équipe Canada 1996 en Malaisie, le premier ministre de ce pays, l'honorable Mahathir Mohamad, dirigera une mission à Ottawa de plus de 160 représentants gouvernementaux et chefs d'entreprises.

Cette rencontre permettra aux repré-

sentants d'entreprises canadiennes de se renseigner directement sur la possibilité de former des alliances stratégiques avec des entreprises malaisiennes et de profiter de la position centrale de la Malaisie au sein de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE) afin de pénétrer ce solide marché où vivent 500 millions de personnes.

M. Mahathir y fera un exposé dont le thème sera « La Malaisie et le Canada : entretenir un partenariat intelligent pour notre prospérité réciproque ».

Assisteront également à cette rencontre les ministres malaisiens de l'Éducation, de l'Énergie, des Télécommunications et des Postes, du Développement des

affaires et de la Santé. Des séances parallèles se tiendront sur les thèmes suivants : le partenariat dans le domaine de l'éducation; la formation de partenariats intelligents dans les secteurs de l'énergie et des télécommunications; les occasions de collaboration pour les petites et moyennes entreprises et les services professionnels; les défis et les possibilités dans la prestation à distance des soins de santé.

Pour plus de détails, communiquer avec Elsie Lee, coordonnatrice des activités, Chambre de commerce du Canada; tél. : (613) 238-4000, poste 240, fax : (613) 238-7643; courriel : info@chamber.ca

Assemblée annuelle du CCCC : La voie de la réussite commerciale en Chine

TORONTO — Les 27 et 28 novembre 1997. — Les chefs d'entreprise et les dirigeants politiques du Canada et de la Chine seront réunis à l'occasion de la 17^e assemblée générale annuelle du Conseil commercial Canada-Chine (CCCC) (AGA Canada 1997). Un congrès d'orientation, dont le thème est « La voie de la réussite commerciale en Chine » (Finding the Right Door to China), accompagnera cette assemblée générale. On y traitera, en particulier, de stratégies concrètes à adopter pour se frayer un chemin

vers la réussite commerciale en Chine.

Durant ce congrès, on tentera notamment de répondre aux interrogations des dirigeants de petites et moyennes entreprises. Par des rencontres informelles ou des tête-à-tête, les propriétaires de petites entreprises apprendront quelles stratégies ont été profitables à d'autres entreprises canadiennes et quel genre d'aide peuvent leur fournir les organisations spécialisées dans l'établissement de réseaux en Chine ou au Canada, les organismes gouvernementaux canadiens et chinois, les experts en

financement et en gestion du risque, ainsi que les sociétés de transport et les courtiers en douane.

LAGA Canada 1997 sera l'occasion d'accueillir la plus nombreuse et la plus importante délégation de fonctionnaires et de dirigeants d'entreprises chinois à n'être venue au Canada.

Pour plus d'information ou pour obtenir une trousse d'inscription, communiquer avec le Conseil commercial Canada-Chine; tél. : 1-888-870-9657, fax : (514) 987-9913.

**Info
Centre**

L'InfoCentre du MAECI offre aux exportateurs canadiens des conseils, des publications, y compris des rapports sur les marchés, ainsi que des services de référence. Les renseignements de nature commerciale peuvent être obtenus en contactant l'InfoCentre par téléphone au 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 944-4000) ou par fax au (613) 996-9709; en appelant FaxLink de l'InfoCentre à partir d'un télécopieur au (613) 944-4500; et, enfin, en consultant le site Web du MAECI à <http://www.dfait-maeci.gc.ca>

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



POSTE MAIL

Service canadien des postes / Canada Post Corporation
Port payé / Postage Paid

NBRE 2488574 BLK
OTTAWA

CanadaExport

Vol. 15, N° 19 — 17 novembre 1997

NOV 20 1997

Le premier ministre sera à la tête de la mission d'Équipe Canada 1998 en Amérique latine

Le 20 septembre 1997, le premier ministre Jean Chrétien a annoncé qu'il serait à la tête de la quatrième mission commerciale d'Équipe Canada. Cette mission, qui se déroulera du 10 au 23 janvier, vise la création de nouveaux débouchés pour les entreprises canadiennes au Mexique, au Brésil, en Argentine et au Chili.

Les premiers ministres provinciaux et les dirigeants territoriaux se joindront au premier ministre, qui effectuera sa deuxième mission dans cette région du monde. Ils seront accompagnés par une délégation de plusieurs centaines de personnes, composée de gens d'affaires, de dirigeants d'établissements d'enseignement et de municipalités, et de chefs d'entreprises dirigées par des autochtones, des femmes, et de jeunes entrepreneurs.

Le premier ministre a réitéré qu'il était absolument essentiel de consolider les gains impressionnants du Canada dans

cette partie du monde. « Les entreprises canadiennes tirent déjà parti des accords de libre-échange avec le Mexique et le Chili. Le Canada discute de la possibilité de resserrer ses liens avec les nations du MERCOSUR, le regroupement de marchés dont font partie le Brésil et l'Argentine. »

Le premier ministre, ses homologues provinciaux et les dirigeants territoriaux participeront à des discussions avec un grand nombre de personnalités de la scène politique et du milieu des affaires. Ils discuteront des façons de resserrer les liens économiques et politiques avec la région au

cours des mois qui précèdent le Sommet des Amériques, à Santiago au Chili. Les participants à ce sommet prévoient entreprendre des négociations sur la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA), laquelle s'étendra à tout l'hémisphère.

L'Équipe Canada 1998 se concentrera sur neuf secteurs prioritaires, à savoir les télécommunications et la technologie de l'information, les transports, les services spécialisés, l'environnement, l'énergie et les ressources naturelles, l'agroalimentaire, l'éducation et la culture, la construction et les matériaux de construction, ainsi que la fabrication de pointe.

Ce numéro de *CanadaExport* renferme un supplément sur l'Équipe Canada 1998, qui fournira aux lecteurs des renseignements détaillés sur la mission, ses participants et les pays visités.

De nouveaux sites destinés aux petites entreprises sur Strategis

Les petites entreprises ont maintenant accès à trois nouvelles sources d'information sur le site Web d'Industrie Canada, Strategis. Ces nouveaux sites, qui s'ajoutent au site Contact! Le réseau canadien de gestion, visent à fournir aux petites entreprises les moyens et les connaissances nécessaires pour innover, prendre de l'expansion et créer des emplois.

Ces trois sites sont Sources de financement (<http://strategis.ic.gc.ca/sources-f>); Étapes vers le capital de croissance (<http://strategis.ic.gc.ca/croissance>); Étapes vers la compétitivité (<http://strategis.ic.gc.ca/etapes>).

« Ces nouveaux sites ajoutés à *Strategis* et destinés aux petites entreprises témoignent des efforts que le gouvernement continue

de déployer pour mettre les Canadiens en réseau, pour fournir un plus grand appui aux petites entreprises et pour faire progresser le Canada dans l'économie du savoir », a affirmé le ministre de l'Industrie, M. John Manley, au lancement de ces sites, le 22 octobre, dans le cadre de la Semaine de la petite entreprise.

Voir page 7 — De nouveaux sites

CanadaExport EN DIRECT

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/news/newsletr/canex>

DANS CE NUMÉRO

Au fil des initiatives	2
Les institutions financières	3
Les trucs du métier	4
CAHIER SPÉCIAL SUR L'ÉQUIPE CANADA 1998	I-VIII
Occasions d'affaires	5
Foires commerciales	6-7
Au Calendrier	8

94,3 millions \$ pour les réseaux de centres d'excellence

Sept réseaux de centres d'excellence (RCE) recevront un financement supplémentaire d'une valeur totale de 94,3 millions \$, au cours des quatre à sept prochaines années, au titre du Programme des réseaux de centres d'excellence du gouvernement fédéral pour leur contribution exceptionnelle à la recherche et au perfectionnement.

Le Programme RCE, créé en 1989, est composé d'équipes de chercheurs de toutes les provinces et disciplines qui unissent leurs efforts à ceux des universités, de l'industrie et du gouvernement pour résoudre des problèmes d'importance stratégique pour le Canada. Chacun des 14 réseaux permet à des scientifiques éminents de mener des recherches poussées et de faire profiter de jeunes chercheurs de leurs compétences par le truchement de programmes de formation novateurs.

Les réseaux bénéficient d'un appui financier pendant un laps de temps donné, ce qui permet à la communauté de recherche de proposer tous les trois ou quatre ans de nouveaux domaines dont l'avancement serait favorisé par un réseau de centres d'excellence.

Des contributions exceptionnelles

La décision d'accorder à sept réseaux des fonds supplémentaires au titre du Programme des RCE a été prise à l'issue d'un concours et repose sur les recommandations d'un comité de sélection indépendant.

Ainsi, cinq réseaux pourront compter sur un financement supplémentaire pendant sept ans, à savoir le Réseau canadien de recherche sur les bactérioses, le Réseau canadien sur les maladies génétiques, Micronet, l'Institut de robotique et de systèmes intelligents, ainsi que le Réseau de centres d'excellence en génie

protéique. L'Institut canadien de recherches en télécommunications et le Réseau des pâtes mécaniques se verront quant à eux accorder des fonds additionnels pour une période de quatre ans.

« Ces sept réseaux ont été choisis en raison de la valeur exceptionnelle qu'ils ont ajoutée à la recherche, à la formation, à la collaboration entre chercheurs et au transfert de connaissances et de technologies, ce qui prouve bien l'excellence de leur gestion », a souligné M. Ronald Duhamel, secrétaire d'État aux Sciences, à la Recherche et au Développement, lorsqu'il a annoncé les résultats du concours en compagnie du ministre de l'Industrie, M. John Manley, et du ministre de la Santé, M. Allan Rock.

Un élément essentiel de la Stratégie scientifique et technologique

« Le Programme des RCE est un élément essentiel de la Stratégie scientifique et technologique du gouvernement fédéral, a précisé M. Manley. Ce

programme extrêmement dynamique réussit fort bien à stimuler le développement d'une masse critique dans des domaines de recherche importants. Il améliore la capacité novatrice du Canada et la qualité de vie des Canadiens. »

Industrie Canada et les trois conseils subventionnaires du Canada — le Conseil de recherches en sciences naturelles et en génie, le Conseil de recherches médicales et le Conseil de recherches en sciences humaines — conjuguent leurs efforts pour soutenir et superviser l'initiative des RCE. Le succès de la démarche des RCE repose sur un financement de la recherche et de la formation dans les universités canadiennes par le biais des programmes de recherche révisés par les pairs et administrés par les Conseils.

CanadExport EN DIRECT

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/news/newsletr/canex>

CanadExport

ISSN 0823-3330

Rédacteur en chef : Amir Guindi
Rédacteur délégué : Don Wight
Rédacteur adjoint : Louis Kovacs
Création : Boîte Noire
Mise en page : Yen Le

Tirage : 67 000
Téléphone : (613) 996-2225
Fax : (613) 996-9276
Courrier électronique :
canad.export@extott23.x400.gc.ca

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 stratégies de communications et de la planification (BCF).

Pour vous abonner, expédiez votre carte de visite à l'adresse ci-dessous. Pour un changement d'adresse, renvoyez l'étiquette avec le code. Prévoir quatre à six semaines de délai.

Expédier à : CANADEXPORT (BCFE), Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international,
125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.

La signature d'un contrat entre une société d'experts-conseils de Montréal et la BAD : une première!

Comment une entreprise canadienne peut-elle être sélectionnée lors d'un appel d'offres pour un projet de la Banque asiatique de développement (BAD)? Pour le savoir, il faut poser la question à SM Group International, Inc., la société d'experts-conseils qui vient de signer — dans un délai record de six mois — son premier contrat avec la BAD.

D'une valeur de 600 000 \$US, ce contrat correspond à un projet d'assistance technique devant être fournie au ministère de la Construction de la République populaire de Chine en vue d'améliorer la politique de tarification de l'eau dans l'ensemble de la Chine.

« À ma connaissance, précise Arthur Fraser, délégué commercial et agent de liaison avec la BAD à l'ambassade du Canada à Manille, c'est la première fois qu'un contrat de la BAD est signé avec une entreprise canadienne dès la première occasion où celle-ci offre ses services à la BAD. Habituellement, les entreprises doivent faire des offres pendant un à deux ans avant d'être sélectionnées ».

« Un autre aspect intéressant tient à ce que, des six sociétés retenues à la présélection, SM (qui compte quelque 350 employés) est la plus petite », ajoute M. Fraser.

Et à quoi le groupe SM doit-il son succès?

La clé : choisir le bon chef d'équipe

Selon les agents de la BAD concernés par le projet, les qualifications et l'expérience internationale du chef d'équipe choisi par SM a été le facteur déterminant qui a fait pencher la balance en faveur de SM.

Fort de ses 22 années d'expérience dans le domaine de l'alimentation en eau ainsi que de sa participation à plus de 40 grands projets internationaux, le chef d'équipe désigné par SM, M. Wei Yan, présentait tous les atouts requis pour convaincre le chargé de projet de la BAD qu'il était le candidat idéal pour mener à bien le contrat d'assistance technique (AT) en conformité avec les objectifs, le mandat et le budget établis par la BAD.

Le fait que M. Yan maîtrise parfaitement le mandarin, qu'il est informé des objectifs du projet et qu'il connaît bien l'organisme d'exécution, les pratiques commerciales et la culture de Chine a également joué en sa faveur.

Un autre atout : trouver un bon représentant sur place

Selon M. Fraser, SM doit également son succès à sa décision de retenir les services à plein temps d'un représentant de la BAD en poste à Manille.

À ce titre, M. Pierre Yves Côté est chargé de veiller à la bonne communication entre le personnel du siège social de SM, à Montréal, le chef d'équipe désigné par SM et les agents de la BAD concernés par le projet. M. Côté a rencontré à plusieurs reprises M. Fraser et l'agent de la BAD chargé du projet afin de se tenir au courant des activités de la BAD et de maintenir une bonne communication.

Un avantage supplémentaire : une préparation sérieuse

La combinaison de ces éléments aux antécédents déclarés assurait un net avantage à SM. Le groupe SM a été actif en Chine depuis plus de trois ans — notamment dans le cadre de la réalisation de plusieurs contrats financés par l'ACDI touchant la surveillance de l'environnement urbain et la sécurité des barrages — avant de s'intéresser aux projets de la BAD.

SM a aussi effectué deux voyages en Chine pour préparer sa soumission. « De telles visites sont dispendieuses, reconnaît M. Renaud Poirier, vice-président de SM, International, mais elles valent largement le temps et l'argent qu'on y consacre. De fait, quand nous avons présenté notre soumission, nous savions de quoi nous parlions. » M. Poirier souligne également le fait qu'il faut apporter un grand soin au choix du projet puisqu'une entreprise ne peut pas être retenue plus de trois fois dans la même année à une présélection de la BAD l'autorisant à présenter une soumission. SM présentait déjà une soumission pour un important projet en Thaïlande, où l'entreprise est active depuis 12 ans.

« Même si les contrats de la BAD ne sont pas majeurs, ils n'en demeurent pas moins un excellent moyen de se faire connaître dans la région », reconnaît M. Poirier.

Voir page 5 — La signature



À la recherche de débouchés extérieurs?

Assurez-vous d'être inscrit dans la banque de données du réseau WIN Exports que les délégués commerciaux à l'étranger utilisent pour promouvoir le savoir-faire de votre entreprise aux acheteurs étrangers. Pour obtenir un formulaire d'inscription, télécopiez votre demande au 1-800-667-3802; ou téléphonez au 1-800-551-4WIN (613-944-4WIN à partir de la région de la capitale nationale).

Une jeune entreprise innovatrice d'Ottawa se lance dans les eaux internationales

Trois ans à peine après sa fondation, SpinCraft Electric Boats Ltd. navigue déjà, par ses propres moyens, sur les eaux des marchés étrangers.

Cette petite entreprise qui compte neuf employés — six à son usine de Peterborough et trois à son siège social d'Ottawa — conçoit et fabrique de petites embarcations à deux passagers mues à l'électricité.

« Notre SpinCraft n'est ni bruyant, ni polluant, affirme M. Holden Hayes, président de l'entreprise. Il est ainsi conçu pour les endroits où les moteurs à essence sont interdits. »

« En fait, ajoute-t-il, il est idéal pour les enfants et les adeptes de la pêche à la traîne. Les gens de tout âge, même handicapés, peuvent le conduire sans danger; il ne chavirera, ne coulera et ne brûlera pas. »

Fait de fibre de verre, le SpinCraft exige peu d'entretien. Il est actionnée par deux — ou quatre — batteries de 6 V et sa vitesse maximale est de 9 km/h. Son autonomie est de 16 heures et les batteries se rechargent en quelques heures seulement.

Connaître la commercialisation est avantageux

Auparavant responsable de la commercialisation au sein d'une grande multinationale, M. Hayes connaît l'importance de la visibilité des produits. C'est pourquoi, après un premier appel l'automne dernier, il s'est rendu à Disney World, à Orlando en Floride, avec le SpinCraft, question de le mettre bien en vue dans l'un des endroits les plus connus au monde.

« J'ai dû user de bien des stratagèmes pour rencontrer les gens influents, avoue-t-il, mais dès qu'on a vu mon embarcation sur l'eau, le succès a été instantané. »

Or la réaction des dirigeants de Disney a été plutôt étonnante, même pour un spécialiste chevronné de la commercialisation comme M. Hayes.

« Ils m'ont demandé de leur fournir quelques embarcations gratuitement, se rappelle-t-il, tout comme le font la plupart des grandes entreprises américaines, simplement pour profiter du pouvoir de la publicité. »

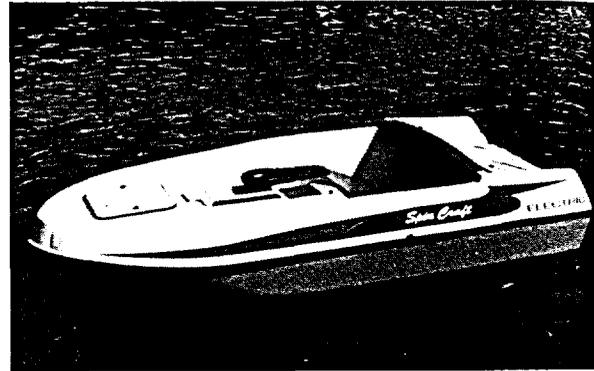
Pour une jeune entreprise comme la sienne, il n'en était pas question. Six embarcations SpinCraft se trouvent maintenant au Coronado Springs Resort et trois autres au Bonavista Palace Hotel; la première a été livrée au début de l'été.

Montrer son produit

Outre la qualité, le prix a eu son importance lors d'une vente que M. Hayes a réalisée avec une entreprise d'Israël.

« Au cours de l'été 1996, relate-t-il, un homme d'affaires israélien a vu les 13 embarcations que j'exposais au Ontario Place, à Toronto. Il a tout de suite été conquis. »

Cet entrepreneur est revenu à quelques reprises pour régler les derniers détails d'une entente conclue en octobre, laquelle s'est soldée, trois mois plus tard, par la vente de 13 embarcations. M. Hayes s'est à son tour rendu en Israël pour apprendre au personnel de son client à assembler les embarcations qui avaient été expédiées en pièces détachées,



Le SpinCraft à deux passagers

« tout comme un casse-tête », ajoute le président de l'entreprise d'Ottawa.

SpinCraft a participé à plusieurs foires commerciales américaines, dont la Miami International Boat Show et l'International Marine Trade Exhibit and Convention (IMTEC), à Chicago; il en est résulté l'établissement inattendu d'un concessionnaire à Montréal.

L'entreprise s'affaire actuellement à donner suite aux observations favorables reçues, notamment du Japon, lors de l'exposition des PME qui a eu lieu à Ottawa dans le cadre de la réunion de l'APEC, il y a six semaines, là où CanadExport a rencontré M. Hayes. SpinCraft est également en voie d'actualiser son inscription à la base de données WIN Exports du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international afin de mieux retenir l'attention des délégués commerciaux du Canada dans le monde entier.

Pour plus de détails sur SpinCraft, communiquer avec Holden Hayes, président; tél. : (613) 746-1009, fax : (613) 746-2327.

CanadExport

Cahier spécial



Le point sur Équipe Canada 1998



Minister for International Trade

Ministre du Commerce International

Ottawa, Canada K1A 0G2

Message du ministre

Comme vous le savez tous, le premier ministre du Canada, le très honorable Jean Chrétien, dirigera la mission d'Équipe Canada, laquelle doit se rendre au Mexique, au Brésil, en Argentine et au Chili du 10 au 23 janvier prochain.

Le Canada fait partie intégrante des Amériques et entend unir sa destinée aux autres pays de l'hémisphère. Nos investissements en Amérique latine ont fait un bond spectaculaire et nos gens d'affaires y sont très actifs. Aussi, nos exportations vers les pays d'Amérique latine dépassent-elles maintenant l'ensemble de nos ventes en France et en Allemagne.

Nous entretenons avec ces pays des liens culturels de longue date, stimulés par la venue au Canada de gens en provenance des quatre coins de l'hémisphère, par des programmes d'échange dans les domaines de l'éducation et de la culture, ainsi que par le tourisme et les événements sportifs tels que les Jeux panaméricains de 1999 à Winnipeg que tous les Canadiens sont fiers d'accueillir.

La décision qu'a prise le Canada en 1990 d'adhérer à l'Organisation des États américains (OEA) a démontré notre désir de prendre une part plus active dans la destinée de l'hémisphère. Ainsi, le Canada est heureux d'être l'hôte de l'assemblée générale de l'OEA, qui se tiendra en l'an 2000.

Nous avons su tirer avantage du libre-échange, et c'est pourquoi le gouvernement s'est fait le champion de la libéralisation des échanges commerciaux, aussi bien en Amérique latine qu'à l'échelle mondiale. Les accords de libre-échange que nous avons signés avec les États-Unis, le Mexique et le Chili ne sont en fait qu'un commencement.

Nous sommes également désireux de donner suite à l'engagement, pris à Miami, d'amorcer des négociations sur l'établissement d'une zone de libre-échange des Amériques, et ce, dès avril prochain à Santiago, au Chili.

C'est de fait dans cet esprit que le Canada entend développer des relations solides et dynamiques avec les pays de l'union douanière du MERCOSUR, dont font partie le Brésil, l'Argentine, l'Uruguay et le Paraguay. Nous avons déjà commencé à étudier les différentes voies qui nous mèneront vers la réalisation de ce projet et nous poursuivrons sur cette lancée dans les mois à venir.

Je suis convaincu que cette prochaine mission d'Équipe Canada aura des effets positifs sur nos relations commerciales avec nos voisins des Amériques, tout comme ce fut le cas lors des missions précédentes dans d'autres régions du monde.

Le moment est venu de créer une zone de libre-échange des Amériques, et c'est par l'entremise d'Équipe Canada 1998 que le Canada exprime son désir d'être un partenaire actif et engagé.

Sincèrement,

L'honorable Sergio Marchi

Équipe Canada ouvre la voie aux entreprises canadiennes

Les missions commerciales d'Équipe Canada ont constitué une étape importante dans la stratégie canadienne de promotion du commerce international, démontrant ce que les gouvernements et le secteur privé peuvent réaliser lorsqu'ils unissent leurs efforts.

Le premier ministre Chrétien a dirigé trois missions d'Équipe Canada : la première l'a conduit en Chine au mois de novembre 1994; la seconde en Inde, au Pakistan, en Indonésie et en Malaisie en janvier 1996; et la dernière en Corée du Sud, aux Philippines et en Thaïlande en janvier 1997. En janvier 1995, il était également à la tête d'une mission commerciale qui s'était rendue au Chili, au Brésil et en Argentine.

L'appui du premier ministre, de ses homologues provinciaux et des maires n'est pas sans rehausser la crédibilité des participants aux yeux des futurs clients, associés et investisseurs. Ces missions ont d'ailleurs mené à la signature de contrats d'une valeur estimée à 22 milliards \$. Elles ont aussi ouvert la voie aux sociétés canadiennes en leur permettant d'établir des contacts importants et de profiter des occasions d'affaires.

Développer des relations d'affaires : la clé de la réussite

Les sociétés canadiennes qui arrivent dans un pays au sein d'une « équipe » sont mieux en mesure d'établir des relations avec leurs homologues étrangers. Selon l'un des participants à la mission de 1997, Hugh O'Donnell,

directeur général de la géomatique chez SHL Systemhouse, à Ottawa, nouer des relations d'affaires est essentiel au succès d'une mission commerciale ou à toute autre tentative d'entrée sur un nouveau marché.

« C'est en établissant ces relations, explique M. O'Donnell, que se créent les occasions d'affaires. Rien ne peut remplacer les rencontres individuelles. »

Les représentants des entreprises canadiennes auront tout le loisir de rencontrer les gens d'affaires d'Amérique latine dans le cadre de colloques sur le commerce et d'activités favorisant la création de réseaux, événements qui font partie intégrante des missions commerciales d'Équipe Canada.

Au cours de la mission qui l'a mené en Asie en 1997, Trevor Hewison, directeur de Shuttle Craft Canada, de Saskatoon, a compris l'importance des relations d'affaires dans les pays étrangers. « Le concept d'Équipe Canada est essentiel à la création de ces liens. Entrer sur un nouveau marché n'est pas chose facile, surtout quand les deux cultures sont si différentes. Où doit-on commencer? Nous n'en avons pas la moindre idée. »

Mêmes des géants comme Hydro-Québec admettent que les règles sont différentes, ce qui nécessite de nouvelles approches. « Seule, Hydro-Québec n'aurait qu'une chance sur vingt de conclure un marché, explique André Caillé, président et chef de la direction. Mais en s'associant avec un partenaire étranger, nous améliorons nos chances à une sur cinq. »

Le soutien du gouvernement peut tout changer

Certains peuvent penser que les cérémonies officielles de signature ne sont que des séances de photo, mais pour beaucoup de gens d'affaires étrangers, elles revêtent la plus haute importance.

Alex Taylor, président-directeur général de la société AGRA, d'Oakville, a fait remarquer au cours de la mission d'Équipe Canada 1997 qu'il compte parmi ses clients un grand nombre de sociétés d'État qui sont sous le contrôle de gouvernements étrangers. « Il est donc important pour nous de donner l'impression que nous bénéficions du soutien de notre gouvernement, parce que, dans certains pays, les fonctionnaires préfèrent faire affaire avec leurs homologues. »

« La mission d'Équipe Canada 1997 a nettement accéléré nos efforts visant à transformer une simple relation de travail en un projet réel », ajoute Sami Aita, président-directeur général de MedcomSoft Inc., de Willowdale.

Le soutien du gouvernement est sans conteste la voie la plus rapide vers l'obtention de résultats concrets et la réussite. Il peut être assez frustrant de passer outre aux formalités administratives dans son propre pays; le faire à l'étranger procure aux gens d'affaires un avantage incroyable par rapport à leurs concurrents.

Une société aussi bien établie que SPAR Aérospatiale reconnaît elle aussi l'importance de la participation du gouvernement. En effet,

Voir page V —

Équipe Canada ouvre la voie

Dans ce numéro

ÉQUIPE CANADA OUVRE LA VOIE.....	II
AVANTAGES ET PRÉCISIONS.....	III
MEXIQUE.....	V
BRÉSIL.....	VI
ARGENTINE.....	VII
CHILI.....	VIII

Équipe Canada 1998 : avantages et précisions

Misant sur le prestige du premier ministre du Canada et de ses homologues provinciaux, de dirigeants territoriaux et de ministres importants du Cabinet fédéral, la mission commerciale d'Équipe Canada ouvrira des portes aux sociétés canadiennes en Amérique latine.

Les missions antérieures qui se sont rendues dans la région de l'Asie-Pacifique en 1994, 1996 et 1997 et en Amérique latine en 1995 ont démontré que les missions commerciales d'Équipe Canada offrent un accès unique à de nouveaux marchés, créent des possibilités de réseautage avec des personnes-ressources de l'étranger, et accélèrent les négociations et signatures de contrats.

Les membres d'Équipe Canada ont constaté que leurs entreprises profitaient directement de la grande visibilité de chacune des missions.

- Les missions d'Équipe Canada ont aidé les représentants de plus de 1 100 sociétés canadiennes à rencontrer des hauts fonctionnaires et des dirigeants du secteur privé sur les marchés internationaux.

- Les sociétés canadiennes ont annoncé 550 accords commerciaux d'une valeur estimée à 22 milliards \$ au cours des missions commerciales précédentes.

- Les membres d'Équipe Canada ont signalé près de 5 milliards \$ de nouvelles transactions commerciales découlant directement de leur participation aux missions commerciales.

- Une enquête menée auprès des membres d'Équipe Canada 1997 a révélé que la grande majorité des gens d'affaires considéraient qu'Équipe Canada leur avait permis d'accéder à des marchés clés et d'accélérer la réalisation des objectifs d'expansion de leur entreprise.

Le programme destiné aux entreprises

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) et ses associés de l'industrie ont prévu des programmes destinés aux entreprises pour chacun des quatre pays où Équipe Canada se rendra. Ces programmes comprennent des :

- **Séminaires bilatéraux de gens d'affaires** : des séances plénières d'information permettront d'examiner les tendances économiques et sociales et les réformes dans chaque pays. Ces séances seront suivies de déjeuners d'affaires avec des premiers ministres des différentes administrations du Canada et des ministres importants du Cabinet fédéral.

- **Cérémonies de signature** : une série spéciale de cérémonies de signature, faisant l'objet d'une importante couverture médiatique, sont prévues pour les

sociétés canadiennes et leurs associés d'Amérique latine qui en sont à l'étape de la signature de nouveaux accords commerciaux.

- **Réunions d'experts** : des discussions sectorielles auxquelles participeront certains des experts les plus éminents des pays hôtes et du Canada dans chaque secteur d'activité fourniront d'excellentes occasions d'échanger de l'information et de constituer des réseaux.

- **Réceptions** : des réceptions officielles pour la délégation de gens d'affaires canadiens auront lieu et des ministres du Canada, des hauts fonctionnaires ainsi que des représentants du monde des affaires du pays hôte y assisteront.

Le Groupe de travail d'Équipe Canada

Le MAECI a créé un groupe de travail chargé d'organiser la mission commerciale d'Équipe Canada 1998 en collaboration avec les missions diplomatiques du Canada au Mexique, au Brésil, en Argentine et au Chili. Le Groupe de travail s'occupera de :

- répondre à toute question portant sur la mission commerciale;
- travailler avec les sociétés afin de s'assurer que les procédures d'inscription sont complétées;
- vérifier que les dispositions pour le voyage par avion ainsi que pour le logement dans les hôtels sont prises;
- vérifier toute modification apportée aux profils des entreprises qui figureront dans le Répertoire des participants à Équipe Canada 1998;
- remettre les billets d'avion; et
- fournir aux gens d'affaires qui sont des délégués accrédités une trousse d'information qui renfermera des renseignements propres au pays et au secteur, des avant-projets de programme, des conseils de voyage et d'autres détails précieux.

Pour joindre le Groupe de travail, communiquer avec :
Le Groupe de travail d'Équipe Canada 1998 (LTC)
Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Tél. : (613) 995-2194; 944-1233; 995-9293
Fax : (613) 996-3406; 995-8669 Δ

Données statistiques

MEXIQUE

Description générale

Population :

93,7 millions (1995)

Capitale : Mexico

Superficie totale :

1 973 000 km²

Langue officielle :

espagnol

Données économiques

PIB : 377 milliards \$ (1994);

245 milliards \$ (1995);

326 milliards \$ (1996)

Taux de croissance du

PIB : -6,9 % (1995);

5,1 % (1996)

Taux d'inflation :

7 % (1994); 52 % (1995);

27,8 % (1996)

Taux de chômage :

4,1 % (Juillet 1997)

Investissements

canadiens directs :

1,266 milliard \$ (1996)

Visiteurs du Canada :

1 million (1995)

Visiteurs au Canada :

70 000 (1995)



BRÉSIL

Description générale

Population :

161,3 millions (1996)

Capitale : Brasilia

Superficie totale :

8 512 000 km²

Langue officielle :

Portuguais

Données économiques

PIB :

688,3 milliards \$ (1995);

766,5 milliards \$ (1996)

Taux de croissance du

PIB : 3,7 % (1995);

3,2 % (1996)

Taux d'inflation :

16,5 % (1996)

Taux de chômage :

5,1 % (Janvier 1997)

Investissements

canadiens directs :

2,75 milliards \$ (1996)

Visiteurs du Canada :

14 700 (1995)

Visiteurs au Canada :

44 774 (1995)

CHILI

Description générale

Population : 14,4 millions (1996)

Capitale : Santiago

Superficie totale : 756 626 km²

Langue officielle : espagnol

Données économiques

PIB : 72 milliards \$ (1996)

Taux de croissance du PIB : 7 % (1996)

Taux d'inflation : 7,4 % (1996)

Taux de chômage : 5,5 % (1995); 7,2 % (1996)

Investissements canadiens directs : 8 milliards \$

(prévus et actuels, 1996)

Visiteurs du Canada : 11 800 (1995)

Visiteurs au Canada : 12 600 (1995)

ARGENTINE

Description générale

Population : 35,2 millions (1996)

Capitale : Buenos Aires

Superficie totale : 2 766 880 km²

Langue officielle : espagnol

Données économiques

PIB : 282,7 milliards \$ (1995); 295,2 milliards \$ (1996)

Taux de croissance du PIB : 4,4 % (1996)

Taux d'inflation : 3,3 % (1995); 0,4 % (1996)

Taux de chômage : 17 % (Février 1997)

Investissements canadiens directs :

1,5 - 2 milliards \$US (1996)

Visiteurs du Canada : 11 200 (1995)

Visiteurs au Canada : 16 986 (1996)

La reprise est bien engagée au Mexique

Les chiffres l'indiquent clairement : l'économie mexicaine évolue dans la bonne direction et poursuit son redressement vigoureux après la crise économique qui l'a frappée en 1994 et en 1995.

Au Mexique, la croissance économique a été d'environ 7 % en 1996, faisant ainsi mentir toutes les principales prévisions. Aussi, cette vigueur devrait-elle se maintenir tout au long de 1998. L'inflation, bien qu'élevée, a reculé considérablement : après avoir franchi la barre des 50 % en 1995, elle n'était plus que de 27 % en 1996. Cette baisse s'est accompagnée d'un recul des taux d'intérêt, qui sont tombés au niveau acceptable de 20,5 % l'an dernier.

Bien que le peso mexicain soit maintenant flottant, il est demeuré remarquablement stable, appuyé par un solide regain de l'investissement étranger au pays. Selon les prévisions économiques, toutefois, le peso reculera de 5 % à 10 % par rapport au dollar américain avant la fin de 1997.

La restructuration de l'économie se poursuit

Malgré les difficultés économiques du Mexique au cours des deux dernières années, le gouvernement du président Zedillo n'a pas dévié de son objectif de transformer le Mexique en une économie ouverte, axée sur le marché.

Il y a dix ans à peine, l'économie mexicaine était protégée par des barrières tarifaires élevées et était dominée par des entreprises étatiques. Avec l'adhésion du Mexique à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) et à l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), les obstacles ont été réduits de façon radicale. Les entreprises canadiennes ont maintenant un accès de plus en

plus libre à un marché comptant au-delà de 90 millions de consommateurs. Elles parviennent à y accroître leurs ventes dans les secteurs de l'automobile, des services financiers, du transport, de l'énergie et des pêches.

Le gouvernement Zedillo poursuit son ambitieux programme de privatisation visant des secteurs clés de l'économie. Ce programme comprend la privatisation des chemins de fer, des télécommunications, de la production d'électricité et du gaz naturel.

Le commerce et l'investissement suivent la cadence
Depuis de nombreuses années, le Canada entretient avec le Mexique des relations commerciales plus étendues et importantes qu'avec tout autre pays d'Amérique latine. De 1994 à 1996, le commerce bilatéral a progressé de 30 %, atteignant 7,3 milliards \$. En 1996, les exportations canadiennes se sont chiffrées à 1,3 milliard \$, tandis que les importations s'établissaient à 6 milliards \$.

À l'heure actuelle, les entreprises mexicaines, tant privées que publiques, recherchent vivement la technologie qu'ont à offrir les entreprises canadiennes, et souhaitent en faire des partenaires dans leurs activités. Les petites et grandes entreprises mexicaines sont à la recherche de processus et de produits de pointe ainsi que de techniques d'assurance de la qualité qui leur permettront d'améliorer l'attrait de leurs produits et services sur les marchés mondiaux.

La progression de l'investissement canadien au Mexique a même été supérieure à la croissance du commerce. Les obstacles à l'importation de technologies et services particuliers ont été levés dans les domaines des ordinateurs, des logiciels et des biotechnologies, par exemple.

L'investissement direct du Canada au Mexique a doublé au cours de la première année de l'ALENA. Il a continué de progresser au plus fort de la crise économique mexicaine en 1995, et a de nouveau bondi en 1996 avec les investissements de la Banque de Nouvelle-Écosse et de la Banque de Montréal dans le secteur bancaire mexicain.

Depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA en 1994 jusqu'à avril 1997, le Mexique a reçu 24 milliards \$US en investissements étrangers directs. La part du Canada a été de 1,4 milliard \$US, soit près de 6 % du total. Δ



Équipe Canada ouvre la voie

(Suite de la page II)

il aura fallu l'intervention du premier ministre Chrétien, à la demande de SPAR, pour que les négociations avec le Conseil thaïlandais de recherches débloquent et conduisent à la signature d'un contrat d'une valeur de 155 millions \$ en vue de la construction d'un système de télé-détection par satellite. Δ

Le Brésil : un marché trop gros pour ne pas en tenir compte

On a dit que les gens d'affaires canadiens viennent au Brésil en s'attendant à y trouver les États-Unis et qu'ils sont déçus ou en croyant y trouver l'Afrique et qu'ils sont déconcertés. Le Brésil est ni l'un ni l'autre et les Canadiens se doivent de mieux connaître ce pays.

Le Brésil représente la neuvième économie en importance au monde. Avec un produit intérieur brut (PIB) de 766,5 milliards \$ en 1996, c'est le plus gros et le plus industrialisé marché d'Amérique latine.

Avec ses 32 millions d'habitants, l'État de São Paulo est le centre économique du Brésil. À lui seul, il représente quelque 40 % de l'activité économique du pays. S'il était un pays, l'État de São Paulo se classerait au troisième rang des économies les plus importantes en Amérique latine, après le Mexique et l'Argentine.

Depuis l'élection du gouvernement Cardoso en 1994, le Brésil a adopté de nombreuses mesures de libéralisation visant à ramener la stabilité économique. Jusqu'ici, ces mesures se sont avérées un succès et beaucoup d'observateurs économiques estiment que la politique monétaire du gouvernement continuera de contrôler, et même de réduire, l'inflation.

Le gouvernement a poursuivi avec énergie la modernisation du pays et son intégration à l'économie mondiale. En 1994 seulement, il a réduit de façon accélérée les droits de douane visant plus de 4 000 produits, ouvrant ainsi le marché à un large éventail de produits importés. Et comme les revenus se sont stabilisés, des millions de nouveaux clients sont entrés sur le marché des biens de consommation.

Notre plus gros partenaire commercial en Amérique du Sud

Le Brésil est le plus gros partenaire commercial et le plus gros marché d'exportation du Canada en Amérique du Sud, le commerce bilatéral entre les deux pays ayant dépassé 2,5 milliards \$ en 1996, en hausse par rapport aux 2 milliards \$ en 1994. Les exportations canadiennes vers le Brésil ont totalisé 1,38 milliard \$ en 1996, soit près de deux fois le total de 1993. Avec des investissements totaux de plus de 3,5 milliards \$, le Canada est aussi le septième investisseur étranger en importance au Brésil.

Le blé, le papier journal, les combustibles minéraux et la potasse ont par le passé représenté le gros des exportations canadiennes vers le Brésil. Toutefois, les mesures de libéralisation du commerce prises par le gouvernement ont sensiblement accru les possibilités d'exportation dans le domaine des produits manufacturés et des services à valeur ajoutée, notamment dans les télécommunications et l'informatique.

Par suite de ces mesures, les fournisseurs canadiens ont déjà fait des percées intéressantes sur le marché des systèmes de téléphone mobile cellulaire, des moteurs d'avion, du matériel de fabrication de pointe et

des systèmes de télédétection et d'information géographique.

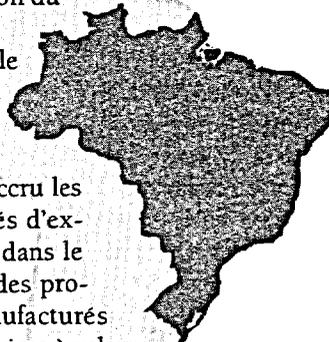
En janvier 1995, le premier ministre Chrétien a dirigé une mission commerciale couronnée de succès – pour plus de 600 millions \$ en contrats et ententes ont été conclus – qui s'est rendue à Rio de Janeiro et à laquelle ont participé près de 200 gens d'affaires canadiens.

De même, les gouverneurs des États de Rio de Janeiro, de Minas Gerais et de Rio Grande do Sul ont depuis envoyé des délégations commerciales importantes au Canada. En avril de cette année, le président Cardoso a à son tour dirigé une délégation qui s'est rendue au Canada et qui regroupait plus de 100 entrepreneurs brésiliens.

Du côté canadien, le ministre du Commerce international, M. Sergio Marchi, a pris la parole à la réunion du Forum économique mondial tenue au Brésil en septembre et a dirigé en 1996, à titre de ministre de l'Environnement, une importante mission au Brésil sur les technologies de l'environnement.

Un des plus gros marchés au monde

Le Brésil est un marché trop gros pour ne pas en tenir compte, non seulement en grandeur – 160 millions d'habitants et une superficie égale à celle des États-Unis – mais aussi du point de vue des débouchés et des possibilités énormes qu'il représente pour les entrepreneurs et les investisseurs canadiens. Δ



L'Argentine offre de nouvelles occasions d'affaires

Les échanges commerciaux entre le Canada et l'Argentine ont augmenté de façon marquée au cours des dernières années grâce à la transformation économique de l'Argentine.

De 1992 à 1996, le commerce bilatéral est passé de 226 millions \$ à près de 400 millions \$. Au cours des huit premiers mois de 1997, les exportations au Canada se sont élevées à 250 millions \$, ce qui représente une augmentation de 100 % en comparaison de la même période l'an dernier.

Au cours de la mission commerciale du premier ministre Chrétien en Argentine en janvier 1995, des entreprises canadiennes ont signé 36 contrats évalués à 394 millions \$. Ces contrats, auxquels ont participé 33 entreprises de diverses régions du Canada, ont fait appel à une gamme variée de compétences et de technologies.

Des accords de collaboration favorisant les relations commerciales

Au cours des trois dernières années, des accords de collaboration ont été conclus et des initiatives ont été entreprises dans les domaines de l'énergie nucléaire, de la géoscience, de l'exploitation minière, des pêches, des sciences spatiales, de la technologie de pointe et, plus récemment, de l'agriculture et de l'environnement.

Les produits agroalimentaires représentent environ la moitié des exportations de l'Argentine vers le Canada, les produits en cuir, 23 %, et les produits en acier et le pétrole composent le reste. Les exportations canadiennes destinées à l'Argentine comprennent des machines, des produits agricoles, des minéraux et des métaux, du matériel de télécommunications, des appareils mécaniques et électriques, du papier journal, des articles en matière plastique et des produits chimiques.

L'investissement : la clé de l'activité canadienne en Argentine

Les liens commerciaux unissant les deux pays ont été resserrés par les investissements directs du Canada en Argentine. Ces investissements, sur lesquels reposent nos rapports commerciaux avec l'Argentine, devraient atteindre les 2 milliards \$ d'ici l'an 2000. À l'heure actuelle, le Canada occupe le troisième rang pour l'importance des investissements étrangers en Argentine et devrait

continuer de figurer parmi les cinq principaux investisseurs dans ce pays d'ici la fin du siècle.

Les Canadiens ont aussi investi fortement dans le programme de privatisation de l'Argentine, particulièrement dans le secteur énergétique. Bien que l'investissement canadien dans les domaines du pétrole et du gaz, de l'exploitation minière et de l'énergie soit relativement faible, les entreprises canadiennes y jouent un rôle croissant.

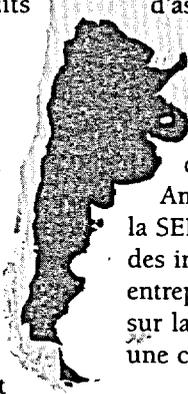
Le savoir-faire canadien en demande

Les entreprises canadiennes trouveront des débouchés intéressants dans de nombreux domaines, notamment ceux de l'exploitation minière, du pétrole et du gaz, des télécommunications et de l'informatique, des transports, de la transformation alimentaire, de l'exploitation forestière, de la géomatique et de l'éducation. Les nouveaux secteurs d'intérêt comprennent l'environnement, l'automobile et le tourisme.

Les entreprises canadiennes ont acquis de vastes connaissances dans ces secteurs et ont beaucoup à offrir sur le plan de la technologie, du matériel et des services.

Des faits nouveaux contribuent aussi à favoriser les liens commerciaux entre le Canada et l'Argentine. Ainsi, le 30 septembre 1997, les deux pays ont signé une entente bilatérale de projet pilote, d'une durée d'un an, portant sur l'expédition du porc canadien en Argentine et du boeuf argentin vers le Canada.

Les entreprises canadiennes qui s'intéressent au marché argentin peuvent avoir recours aux programmes d'assurance et de financement de la Société pour l'expansion des exportations (SEE). En 1997, le volume total des affaires réalisées par des entreprises ayant bénéficié du soutien de la SEE en Argentine a dépassé 380 millions \$, faisant de ce pays un des plus importants marchés en Amérique du Sud pour la SEE. À l'heure actuelle, la SEE a sept marges de crédit avec des banques et des institutions financières locales. Les intérêts des entreprises canadiennes sont aussi servis par un accord sur la protection des investissements étrangers et par une convention fiscale conclue avec l'Argentine. Δ



Le Canada et le Chili se rapprochent de jour en jour

Même avant de signer leur Accord de libre-échange, le 5 juillet 1996, le Canada et le Chili avaient déjà commencé à forger des liens commerciaux et culturels mutuellement profitables.

La dizaine de visites de haut niveau que les représentants des deux pays se sont rendues au cours des trois dernières années témoigne de l'intensité et de la portée de cette relation prospère. La plus importante a sans doute été la visite officielle qu'a fait le premier ministre Jean Chrétien en janvier 1995, la toute première visite d'un premier ministre canadien en terre chilienne. Il y était accompagné d'une délégation commerciale de plus de 250 gens d'affaires canadiens, dont 33 ont signé des ententes d'une valeur globale de plus de 1,7 million \$.

Plusieurs ententes bilatérales et protocoles d'entente ont également été conclus lors de cette visite du premier ministre, notamment la constitution d'une commission binationale permanente Canada-Chili sur les relations politiques, économiques et commerciales, en plus de nouveaux protocoles d'entente sur les télécommunications et l'environnement.

Mis en oeuvre en 1996 pour une période de cinq ans, un projet d'une valeur de 15 millions \$ mené par l'Agence canadienne de développement internationale (ACDI) aura pour effet de transférer au Chili le savoir-faire technologique des Canadiens dans des secteurs d'intérêt mutuel. En effet, depuis 1978, l'ACDI appuie, dans le cadre de son programme de coopération industrielle, plus d'une centaine de partenariats canado-chiliens dans 15 branches de l'activité économique.

Quant au secteur privé canadien, il a lui aussi été très actif au Chili : plus d'une cinquantaine de coentreprises

canadiennes et chiliennes se livrent actuellement à leurs activités au Chili.

Le marché le plus dynamique d'Amérique latine

Le Chili a toujours été un participant très actif sur la scène internationale et il s'est engagé à la réalisation d'ententes commerciales et économiques avec plusieurs pays. Entre 1991 et 1995, le Chili a conclu des accords commerciaux avec le Mexique, le Venezuela, la Colombie et l'Argentine et en a signé un autre avec l'Union européenne l'an dernier.

Membre à part entière de l'Organisation de coopération économique Asie-Pacifique (APEC), le Chili est également membre associé de l'union douanière du MERCOSUR, dont font partie le Brésil, l'Argentine, l'Uruguay et le Paraguay.

L'économie du Chili enregistre l'essor le plus rapide de la région, son taux annuel moyen de croissance s'étant établi à près de 7 % au cours des dix dernières années. Le faible taux de chômage (6,8 %), l'inflation en baisse (6,2 %) et la hausse des salaires (7 %) se sont

conjugués pour donner au Chili la réputation d'un partenaire recherché pour des échanges et investissements.

La croissance soutenue du commerce et de l'investissement

Les échanges commerciaux entre le Canada et le Chili ont pris un essor saisissant et ont plus que

doublé entre 1992 et 1996, passant de 357 millions \$ à 760 millions \$, et donnant au Canada une balance commerciale de 75 millions \$.

La croissance du Chili s'est surtout manifestée dans les industries axées sur les ressources naturelles, telles que les mines, les forêts, l'agriculture et les pêches. Le commerce est toutefois florissant dans tous les secteurs, et plus particulièrement ceux de la technologie et de la gestion de l'environnement et des ressources. Ce sont justement dans ces secteurs que le Canada a énormément à offrir au Chili.

L'investissement canadien au Chili a aussi connu une très forte hausse. Le Canada est le second investisseur étranger en importance au Chili, ses investissements réels et prévus approchant les 8 milliards \$, principalement dans les domaines de l'exploitation minière, de l'énergie, des télécommunications, des services financiers et de la fabrication d'équipement. En 1996, le Chili a attiré des investissements étrangers d'une valeur de 6 milliards \$US, une somme record.

L'Accord de libre-échange ouvre de nouvelles portes

Le Canada jouit déjà de l'excellente réputation de fournisseur fiable de produits et services de grande qualité. En éliminant les droits de douane sur la plupart des produits industriels, l'Accord de libre-échange Canada-Chili aura pour effet d'accroître considérablement le potentiel des ventes canadiennes de produits et services et de la prestation de services de technologie sur le marché chilien. Δ

La « Early Stage Software Investor Conference » dépasse toutes les attentes

Plus de 200 représentants des milieux du capital-risque, de la finance et des technologies de l'information de Chicago ont participé à la « Early Stage Software Investor Conference », le 8 octobre dernier. Cette participation massive a largement dépassé les attentes du consulat général du Canada à Chicago, co-parrain de cette conférence (voir le numéro du 15 septembre 1997 de *CanadExport*).

La conférence a réuni un groupe choisi de 12 entreprises canadiennes du secteur des technologies de l'information (et une association sectorielle canadienne) à des investisseurs et des sociétés d'investissement en capital-risque.

La conférence a été une immense réussite à deux égards. Elle a d'abord aidé les

entreprises canadiennes à trouver de premières sources de financement de même qu'à se renseigner directement sur le fonctionnement des marchés de capital-risque et à mieux comprendre la concurrence et la technologie locales. La conférence a ensuite permis de faire connaître les technologies canadiennes au secteur des technologies de l'information de Chicago, et ce, grâce à la participation de petites entreprises canadiennes qui ont fait leurs preuves dans ce secteur.

Cet événement est un bon exemple du genre d'activités à valeur ajoutée que les ambassades et consulats du Canada aux États-Unis proposent aux entreprises canadiennes qui œuvrent dans le secteur très compétitif des technologies

de pointe, répondant ainsi aux besoins et aux priorités de ces dernières (en l'occurrence, en matière de financement et de mise en marché).

Le consulat, qui estime que cette conférence constituait la « première phase » de sa collaboration avec les entreprises canadiennes du secteur des technologies de l'information et le milieu du capital-risque de Chicago, commence actuellement à en préparer la « deuxième phase ». Cette dernière visera à attirer une deuxième vague de capitaux plus importants et comportera des exposés détaillés des plans d'entreprises canadiennes qui œuvrent dans le développement de logiciels. Cette deuxième conférence devrait avoir lieu au début de l'an prochain.

Le Centre des occasions d'affaires internationales

Le Centre des occasions d'affaires internationales (COAI) du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) et d'Industrie Canada a reçu les appels d'offres résumés ci-dessous. Pour plus de renseignements, communiquer avec la personne responsable du COAI dont le nom figure à la fin de chaque énoncé, sans oublier d'indiquer le numéro de dossier pour un service plus rapide.

ÉTHIOPIE — Le Bureau des privatisations de l'Éthiopie a lancé un appel d'offres, sous le numéro 02/1997-98, à tous les investisseurs pour l'acquisition intégrale ou partielle de 2 manufactures de chaussures (soit la Tikur Abay et la Anbesa). Les documents d'appel d'offres sont disponibles moyennant la somme non remboursable de 100 BR par lot de documents. La date limite pour la présentation des soumissions est le 26 décembre 1997. Communiquer avec Andrew Mess, fax : (613) 996-2635, en indiquant le numéro de dossier 971022-01934 du COAI.

ÉTHIOPIE — Un investisseur éthiopien veut faire l'acquisition d'un laminoir écrouisseur à galvanisation continue remis à neuf en vue de la production de feuilles d'acier laminé à froid. Communiquer avec Yolande Bourque, fax : (613) 996-2635, en indiquant le numéro de dossier 971017-01893 du COAI.

ÉTHIOPIE — La société singapourienne responsable des transports terrestres (la Land Transport Authority) invite les experts-conseils d'expérience en design ainsi que les fournisseurs à lui soumettre leurs offres pour la conception, l'appro-

visionnement, l'installation, la mise à l'essai et l'entretien de machines distributrices de billets et de guichets du système automatique d'encaissement des billets de la ligne nord-est (NEL). On peut se procurer les trois dossiers d'appel d'offres contre paiement de 1030 \$. La date limite pour la présentation des documents de soumission est le 16 janvier 1998. Communiquer avec Guy Chaussé, fax : (613) 996-2635, en indiquant le numéro de dossier 971009-01848 du COAI.

Pour d'autres appels d'offres et occasions d'affaires, consulter CanadExport En Direct.

La signature d'un contrat (Suite de la page 3)

Il recommande aussi le recours à la coentreprise et au partenariat avec d'autres spécialistes du domaine afin d'accroître ses chances de succès au moment de présenter une soumission.

Quant à M. Fraser, il est certain que le succès de SM permettra à d'autres PME canadiennes de relever la concurrence des grandes entreprises japonaises, américaines ou européennes sur

ce marché particulièrement lucratif de la BAD, dont la valeur est estimée à plus de 5 milliards \$.

Pour plus de détails concernant le groupe SM ou le contrat signé par l'entreprise avec la BAD, communiquer avec M. Renaud Poirier, vice-président, International; tél. : (514) 982-6001, fax : (514) 982-6106.



Faites connaître votre entreprise sur le marché italien des soins de santé

TURIN, ITALIE — du 11 au 14 mars 1998 — La première conférence et exposition sur les soins de santé ITALMEDICA portera sur l'ensemble du secteur des soins de santé, des appareils électromédicaux et logiciels pour applications médicales jusqu'aux produits pharmaceutiques et biotechnologiques.

Le consulat général du Canada à Milan tiendra un kiosque d'information à l'exposition afin de promouvoir

l'exportation d'appareils médicaux canadiens vers l'Italie. Comme les importations répondent à 80 % de la demande de l'ensemble du marché italien des produits et des appareils médicaux, de nombreux débouchés non exploités s'offrent aux entreprises canadiennes possédant les compétences et les connaissances requises dans ce domaine.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Sandra Marchesi,

consulat général du Canada, Via Vittor Pisani 19, 20124 Milan, Italie; tél. : (011-39-2) 6758-3351, fax : (011-39-2) 6758-3900, courriel : sandra.marchesi@milan01.x400.gc.ca

Pour vous inscrire, communiquer avec Wes Rathwell, agent de projet, Tourisme européen, Section des foires commerciales et des missions, MAECI; tél. : (613) 995-6435, fax : (613) 944-1008. Vous avez jusqu'au 31 janvier 1998 pour vous inscrire.

La foire alimentaire de la Barbade permettra aux Canadiens de sonder le marché de cette région

BRIDGETOWN, BARBADE — du 26 au 28 février 1998 — Les entreprises canadiennes pourront accroître leur part du marché lucratif des aliments et boissons des Caraïbes en participant au Salon canadien des aliments et boissons et de la transformation des aliments, organisé par la Section commerciale du haut-commissariat en collaboration avec le Canadian Council for Export Development.

La plupart des îles des Caraïbes importent la majeure partie de leurs aliments — essentiellement des États-Unis et, dans une moindre mesure, du Canada et du Royaume-Uni. À elles seules, les importations d'aliments et de boissons à la Barbade totalisent 250 millions \$US par année. Actuellement, la part du Canada est de 7,5 millions \$US ou 3 % — un chiffre qui pourrait être porté à 20 % ou 50 millions \$US grâce à des initiatives telles que la présente exposition.

Le salon fera connaître les produits et services canadiens du domaine des aliments et boissons aux importateurs d'aliments, aux acheteurs pour le compte des supermarchés, aux respon-

sables des achats d'aliments et de boissons des hôtels, aux chefs cuisiniers des hôtels et restaurants, ainsi qu'aux représentants des médias de deux douzaines d'îles des Caraïbes.

Pour plus de renseignements ou pour s'inscrire comme exposant, s'adresser au Canadian Council for Export Develop-

ment, 3500 Fallowfield Rd., C.P. 29053, Nepean (Ontario), K2J 4A9; tél./fax : (613) 825-9916; ou communiquer avec Michael Wondergem, conseiller (commercial), haut-commissariat du Canada, C.P. 404, Bridgetown, Barbades; tél. : (246) 429-3550, fax: (246) 437-8474.

Une exposition sur le pétrole et le gaz fait appel à l'expertise canadienne pour le marché égyptien

LE CAIRE, ÉGYPTÉ — du 10 au 13 février 1998 — Oil and Gas 98 est un nouveau salon professionnel industriel qui a été créé pour répondre aux besoins des secteurs du pétrole et du gaz de l'Égypte et des États du Maghreb.

La prospection pétrolière et gazière de même que l'exploitation de ces ressources en Égypte et dans les pays voisins s'intensifient à mesure que des investisseurs privés font leur entrée dans la région et que les gouvernements ciblent des projets devant permettre de répondre à la demande locale et aux marchés d'exportation en croissance.

L'exposition vise le secteur d'aval ainsi que la prospection et l'exploitation, et elle portera sur tous les besoins de l'industrie.

Pour plus de renseignements ou pour réserver de l'espace d'exposition, communiquer avec l'organisateur canadien UNILINK, tél. : (416) 291-6359, fax : (416) 291-0025, courriel : unlinktor@istar.ca

Le Programme de sensibilisation aide les exportateurs à rencontrer des délégués commerciaux au Canada

Lorsque des délégués commerciaux du monde entier rentrent au Canada pour affaires, le Programme de sensibilisation les amène dans les petites localités et les grandes villes. Leurs visites offrent aux exportateurs la possibilité de faire la connaissance de délégués chevronnés et d'obtenir des renseignements utiles sur l'accès aux marchés, sur les occasions d'affaires, sur les manifestations spéciales de même que sur la manière d'obtenir un avantage concurrentiel sur un marché étranger.

Voici la liste des visites de délégués commerciaux à venir en décembre 1997 :

- **Conférence en biotechnologie industrielle**, du 1^{er} au 3 décembre, à Toronto — Des délégués commerciaux en poste aux États-Unis seront présents.
- **Construct Canada**, du 3 au 5 décembre, à Toronto — Des délégués commerciaux en poste dans la région de l'Asie-Pacifique, en Amérique latine et aux États-Unis seront présents.

Vous êtes à la recherche de débouchés?

Si votre entreprise est prête à exporter, n'hésitez pas à communiquer avec le Centre de commerce international le plus proche afin de vérifier si un délégué commercial représentant un marché qui vous intéresse envisage de se rendre dans votre région. Toutefois, pour des raisons liées au horaires et aux ressources disponibles, il ne sera peut-être pas possible de satisfaire à toutes les demandes.

De nouveaux sites sur *Strategis* (Suite de la page 1)

Des sources d'information sur le financement

Le nouveau site *Sources de financement* permet aux petites entreprises de se renseigner sur les sources de financement classiques et nouvelles, depuis les modalités connues de financement par emprunt auprès des banques à charte jusqu'aux services offerts par des micro-prêteurs ou des entreprises de capital-risque.

L'expansion par l'accès à des investisseurs étrangers

Le site *Étapes vers le capital de croissance* est le complément de celui du Plan d'investissement communautaire du Canada (PICC) qui a été lancé en 1996 pour aider les entreprises ayant des possibilités d'expansion à obtenir du capital-risque. Vingt-deux collectivités du Canada qui n'appartiennent pas à des centres financiers participent à l'initiative en trouvant des moyens innovateurs

d'accès au capital-risque et en partageant des connaissances.

Le nouveau site *Étapes vers le capital de croissance* aidera les entreprises qui cherchent à prendre de l'expansion à trouver des investisseurs et à conclure des ententes. On y retrouve huit étapes traitant d'un large éventail d'aspects de la recherche d'investissements, depuis la définition des besoins financiers jusqu'à la gestion des rapports avec un investisseur.

Vers le perfectionnement des compétences critiques en gestion

Le site *Étapes vers la compétitivité* fournit de l'aide en ligne afin de définir des difficultés de nature commerciale. L'information s'adresse principalement aux petites entreprises de services, mais elle est accessible à toutes. Le site présente des modules traitant des besoins des entreprises à divers égards, par exemple la commercialisation, les ressources

humaines et les alliances stratégiques. On y trouve aussi plusieurs moyens utiles d'auto-évaluation qui aident les entreprises à évaluer leurs résultats.

Ces nouveaux sites fournissent des compléments à la multitude de renseignements offerts aux petites entreprises sur le site *Contact!* Le réseau canadien de gestion (<http://strategis.ic.gc.ca/contact-f>), l'un des sites les plus consultés de *Strategis*. Par l'entremise de *Contact!*, les entrepreneurs peuvent obtenir des renseignements sur les compétences en gestion et sur les sources externes de conseils, et peuvent participer en ligne à des groupes étendus de discussion entre entrepreneurs.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec Peter Sagar, Industrie Canada; tél. : (613) 954-5489, courriel : sagar.peter@ic.gc.ca; ou avec Ken Cumming, Industrie Canada; tél. : (613) 952-7399, courriel : cumming.ken@ic.gc.ca

RAPPORTS SUR LES MARCHÉS

Le Centre des études de marché d'Équipe Canada du MAECI produit une gamme complète d'études de marché sectorielles pour aider les exportateurs canadiens à repérer les débouchés à l'étranger. Quelque 180 rapports sont actuellement disponibles, portant sur 25 secteurs allant des produits et des services autochtones, l'agroalimentaire et l'automobile aux produits de consommation, aux industries forestières, au plastique, à l'espace et au tourisme. Les rapports sont disponibles auprès du service FaxLink de l'InfoCentre (613-944-4500), ou sur l'Internet, à <http://www.infoexport.gc.ca>

Alliances 97 : l'occasion d'élargir son réseau de contacts dans l'industrie des technologies de l'information

MONTRÉAL — le 25 novembre 1997 — La quatrième rencontre annuelle de l'industrie québécoise des technologies de l'information et du multimédia (Alliances 97) sera l'occasion de rencontrer les dirigeants québécois de

petites et grandes entreprises de l'industrie. Les participants pourront former des partenariats, échanger leurs visions du futur et, plus important encore, explorer des débouchés. Les investisseurs auront la possibilité de

découvrir le potentiel d'entreprises qui ont beaucoup d'avenir.

Pour plus d'information ou pour réserver une place, communiquer avec le Centre de promotion du logiciel québécois; tél. : (514) 874-2667, fax : (514) 874-1568, courriel : info@cplq.org ou visiter le site Web du Centre à <http://www.cplq.org>

Une conférence fait ressortir les possibilités d'investissement dans le secteur minier chinois

HONG KONG — le 9 décembre 1997 — Les Canadiens actifs dans le secteur minier peuvent mieux comprendre comment pénétrer le marché chinois en assistant à la Conférence sur l'industrie minière chinoise : nouvelles possibilités d'investissement. Cet événement, organisé par le Pacific Rim Group, est officiellement soutenu par le ministère chinois de la Géologie et des Ressources minières.

La conférence intéressera, en Chine et dans la région, les administrateurs de fonds, les entreprises minières, les spécialistes des services de banque d'investissement, les banques privées, les spécialistes des placements des sociétés, les analystes du secteur financier ainsi que les courtiers en valeurs mobilières.

Les nouvelles lois chinoises sur l'exploitation minière, qui autorisent l'exploration et l'exploitation des

ressources naturelles de la Chine par des étrangers, ont créé nombre d'intéressantes possibilités d'investissement. La Conférence donnera aussi l'occasion de se renseigner sur le rôle nouveau de la Chine comme grand producteur d'or et sur la vocation des marchés internationaux de capitaux dans le développement des ressources chinoises.

Le vice-ministre du ministère chinois de la Géologie et des Ressources minières et le président-directeur général de la bourse de Vancouver, M. Michael Johnson, seront deux des conférenciers présents.

Pour plus de renseignements, communiquer avec le Pacific Rim Group, à Hong Kong : Dickson Hall; tél. : (852) 2110-8122; à Vancouver : Sean Mitchell; tél. : (604) 682-8987; ou visiter le site Web : <http://www.PacificRimGroup.com>

Faire des affaires aux Philippines

OTTAWA — le 29 novembre 1997 — Au cours de sa visite d'État officielle à Ottawa, M. Fidel V. Ramos, président des Philippines, prendra la parole à un séminaire d'un jour intitulé « Doing Business in the Philippines: The New Tiger on the Block ».

Des gens d'affaires influents des Philippines ainsi que des Canadiens qui ont exercé des activités commerciales dans ce pays participeront à ce séminaire.

Ce dernier est organisé par le Canada-Philippines Business Council et est parrainé par Agra International, SR Telecom, la Banque de Nouvelle-Écosse, CadPower Canada Inc., NSM Group et Aghitech Canada Inc.

Pour plus d'information, communiquer avec Alicia Natividad, tél. : (613) 566-7045.

**Info
Centre**

L'InfoCentre du MAECI offre aux exportateurs canadiens des conseils, des publications, y compris des rapports sur les marchés, ainsi que des services de référence. Les renseignements de nature commerciale peuvent être obtenus en contactant l'InfoCentre par téléphone au 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 944-4000) ou par fax au (613) 996-9709; en appelant FaxLink de l'InfoCentre à partir d'un télécopieur au (613) 944-4500; et, enfin, en consultant le site Web du MAECI à <http://www.dfait-maeci.gc.ca>

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



POSTE MAIL
Bureau canadien des postes / Canada Post Corporation
Port payé Postage Paid
NBRE 2488574 BLK
OTTAWA

DEC 3 1997

RETURN TO: DEPARTMENT OF EXTERNAL AFFAIRS
RETOURNER À: LE MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Vol. 15, N° 20 — 1^{er} décembre 1997

CanadExport

Le gouvernement conçoit une nouvelle stratégie pour promouvoir l'investissement des pays d'Asie-Pacifique

La région de l'Asie-Pacifique englobe certains des marchés les plus diversifiés et les plus florissants au monde. Pour promouvoir l'investissement des pays les plus prometteurs d'Asie-Pacifique au Canada et pour encourager la formation d'alliances stratégiques avec des entreprises dans cette région, le gouvernement a conçu une nouvelle stratégie d'investissement, laquelle vient compléter la stratégie générale d'investissement mise en place en 1996.

La Stratégie de promotion de l'investissement des pays d'Asie-Pacifique au Canada a été présentée à Toronto, le 24 octobre dernier, par le ministre du Commerce international, M. Sergio Marchi, à l'occasion du Forum sur l'Asie de l'Est, parrainé par la Banque Hong Kong du Canada.

Soulignant que l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique tirait à sa fin, M. Marchi a fait remarquer que les événements de l'année ne représentaient qu'une fraction des efforts soutenus du Canada en Asie. De dire M. Marchi : « Nous devons tenir tête à nos concurrents et consolider notre part de marché. »

Pourquoi l'Asie-Pacifique plutôt qu'une autre région?

Les taux de croissance moyens en Asie-Pacifique continueront d'être jusqu'à trois fois supérieurs aux taux moyens dans les pays de l'OCDE et, d'ici l'an 2000, le revenu de 400 millions de personnes dans cette région du monde correspondra au revenu médian dans les pays de l'OCDE. Par ailleurs, on prévoit qu'en l'an 2020, sept des dix économies mondiales les plus importantes seront en Asie-Pacifique. Aussi, au fur et à mesure que la démocratie, le capitalisme

et l'entrepreneuriat gagneront du terrain sur bon nombre des marchés de la région, des centaines de millions de consommateurs de la classe moyenne, qui auront un revenu disponible et qui voudront adopter un mode de vie nouveau, vont exiger un vaste éventail de produits, de services et d'infrastructures.

La Stratégie vise huit marchés, à savoir le Japon, Hong-Kong, Singapour, la Corée, la Malaisie, Taïwan, l'Australie et la Nouvelle-Zélande. « Nos efforts en vue de démontrer les avantages d'investir au Canada seront centrés sur ces marchés. Pour notre part, nous multiplierons le nombre de visites aux investisseurs potentiels, ici et à l'étranger, et consacrerons davantage de ressources à la tâche », a déclaré M. Marchi.

Que contient la Stratégie?

Pour chaque pays, on trouvera dans le document décrivant la Stratégie les objectifs en matière d'investissement, une description des caractéristiques de l'économie, une liste des secteurs d'activité sur lesquels devraient porter les efforts, les principaux défis, et des suggestions pour la mise en oeuvre d'un programme

de promotion de l'investissement. Les annexes du document portent sur les liens entre les échanges et l'investissement et donnent des techniques générales de promotion de l'investissement.

Le Japon, qui est de loin l'économie la plus avancée et le moteur économique de l'Asie, est en outre le principal partenaire asiatique du Canada sur le plan des échanges et de l'investissement. C'est également lui qui présente les meilleures possibilités de coopération avec le Canada pour la réalisation de projets dans d'autres pays d'Asie. Pour le Canada, le défi consiste à convaincre

Voir page 5 — Une nouvelle stratégie

CanadExport EN DIRECT

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/news/newsletr/canex>

DANS CE NUMÉRO

Au fil des initiatives	2
Les institutions financières internationales	3
Nouvel exportateur du mois	4
CAHIER SPÉCIAL SUR L'INDE	I-VIII
Occasions d'affaires	6
Foires commerciales	7
Au calendrier	8

De jeunes Canadiens profitent du Programme de stages internationaux pour les jeunes du MAECI

Titulaire d'un MBA, Adrianus Barzilay effectue un stage d'un an au Japon à titre de responsable d'études de marché chez Seiko Epson Corp. Diplômée en linguistique, Martina Sherrington travaille à Prague pour la Chambre de commerce Canada-République tchèque. Ce qu'ont en commun ces deux jeunes Canadiens, c'est le programme qui leur a offert la possibilité ces expériences de travail le Programme de stages internationaux pour les jeunes du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.

Le Programme de stages internationaux pour les jeunes fait partie de la Stratégie emploi-jeunesse. Il a été conçu pour offrir à ces derniers une première expérience de travail à caractère international sur le marché mondial. Le programme offre des stages d'une durée d'un an au plus au Canada et à l'étranger à de jeunes Canadiens qui ont habituellement de 18 à 29 ans, ont terminé leurs études et sont sans emploi ou sous-employés. Le programme vise donc à recruter ceux qui ont besoin de combler le fossé entre les études et l'emploi à plein temps, qui souhaitent voyager et s'intéressent aux relations internationales, ou qui ont besoin d'une expérience à l'étranger pour poursuivre leur carrière.

Un partenariat entre le gouvernement du Canada et le secteur privé
Le Programme de stages est le résultat d'un partenariat entre le gouvernement et le secteur privé. Avec un financement provenant de Développement des ressources humaines Canada, le MAECI attribue des fonds à des organisations ayant leur siège social au Canada et possédant une expérience sur le plan international, par exemple à des associations nationales, à des conseils d'entreprises ou à des organisations non gouvernementales. Ces organismes agissent à titre de parrains pour trouver des stages internationaux dans des entreprises ou organisations canadiennes ou étrangères.

Les organismes-parrains offrent un soutien personnel et professionnel à leurs stagiaires pendant toute la durée de l'expérience de travail. Ils aident également les participants à utiliser les compétences qu'ils ont acquises pour trouver un emploi durable après le stage.

Pour l'année financière 1997-1998, 34 projets ont été financés et sont en cours. On prévoit 850 stages pour les années 1997 à 1999.

Les employeurs bénéficient du dynamisme des jeunes Canadiens

Pour Martina Sherrington, diplômée de l'Université de la Saskatchewan, le stage à la Chambre de commerce Canada-République tchèque l'a ramenée dans son pays d'origine. À Prague, sa tâche est de fournir de l'information sur les échanges commerciaux entre la République tchèque et le Canada, d'établir des contacts commerciaux et de tenir le bureau de Toronto au courant de l'évolution de l'économie tchèque. Son stage a été organisé par le Centre des études russes et est-européennes de l'Université de Toronto.

Quant à Adrianus Barzilay, parrainé par le programme Co-op Japan de

l'Université de Victoria, Seiko Epson a été si impressionnée par son enthousiasme, ses connaissances et sa capacité de travailler avec les Japonais que l'entreprise lui a offert un projet unique : faire partie d'une équipe spéciale qui doit représenter la société au jeux olympiques de Nagano en février prochain. La société a aussi demandé à Adrianus de participer à une tournée routière de marketing devant se rendre de la Corée jusqu'à Moscou plus tard cette année. Inutile de préciser qu'Adrianus juge très

précieuses et gratifiantes l'expérience d'entreprise et la possibilité de perfectionnement professionnel que lui a offertes le stage jusqu'à maintenant.

Acquérir une expérience internationale au pays et à l'étranger

Les stages doivent être de teneur internationale, mais cela n'empêche pas qu'ils puissent aussi avoir un contenu canadien. Shan Heng, qui a récemment

Voir page 8

Programme de stages internationaux



Adrianus Barzilay (2^e rangée à droite) avec quelques collègues au siège social de Seiko Epson, à Shiojiri au Japon.

CanadExport

ISSN 0823-3330

Rédacteur en chef : Amir Guindi
Rédacteur délégué : Don Wight
Rédacteur adjoint : Louis Kovacs
Création : Boîte Noire
Mise en page : Yen Le

Tirage : 67 000
Téléphone : (613) 996-2225
Fax : (613) 996-9276
Courrier électronique :
canad.export@extoit23.x400.gc.ca

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 stratégies de communications et de la planification (BCF).

Pour vous abonner, expédiez votre carte de visite à l'adresse ci-dessous. Pour un changement d'adresse, renvoyez l'étiquette avec le code. Prévoir quatre à six semaines de délai.

Expédier à : CANADEXPORT (BCFE),
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international,
125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2

L'aide financière et l'expertise du gouvernement fédéral aident à minimiser les risques

par Jean-François Leroux, MAECI

La poursuite d'occasions d'affaires émanant des projets et des contrats financés par les institutions financières internationales (IFI) requiert un engagement sérieux des ressources humaines et financières d'une société exportatrice. Dans le cadre d'une stratégie visant le marché des IFI, une série d'étapes doivent être franchies. Les principales sont : la réalisation d'un plan de développement des marchés; l'identification de projets et d'occasions d'affaires; l'évaluation des possibilités offertes; la préparation de soumissions; et la mise en oeuvre. En vue d'aider à minimiser les risques liés à ces étapes, le gouvernement fédéral offre toute une gamme de services ainsi que de l'aide financière.

Passer de la recherche au plan de commercialisation

Afin de concrétiser votre stratégie de développement des marchés, le volet « Stratégie de développement des marchés » du Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) du gouvernement fédéral peut consentir une aide financière remboursable couvrant des frais liés à la recherche de représentants locaux et au repérage des possibilités de soumissions pour des projets d'immobilisations. Votre plan de commercialisation doit être élaboré sur une période d'une à deux années.

Mesurer la faisabilité du projet

Vos visites à l'étranger se sont avérées fructueuses et vous avez identifié un projet IFI précis pour lequel le pays bénéficiaire envisage de retenir vos services pour mieux définir le projet? Le Programme de coopération industrielle (PCI) de l'ACDI peut partager les coûts des études de faisabilité. Pour ce faire, votre société doit figurer sur une liste restreinte établie par le pays bénéficiaire. Dans le cas où votre société envisage d'investir dans un projet privé, le PCI peut partager les coûts de l'étude de faisabilité du projet en plus de fournir une aide financière pour sa réalisation. À cette étape, vous devriez normalement avoir choisi un partenaire local avec lequel vous développerez votre projet.

Préparer la transaction souhaitée

Vous avez identifié une occasion d'affaires dans laquelle interviendrait un acheteur d'un gouvernement étranger? Les modalités d'exécution ou les cautions de soumissions requises présentent-elles toutefois un problème? La Corporation commerciale canadienne (CCC) peut vous aider à conclure votre éventuelle transaction. La CCC peut ainsi faciliter l'analyse des risques liés aux exigences, aider à la préparation de votre soumission, participer aux négociations du contrat et signer un contrat principal avec votre client. La CCC s'occupera ensuite de l'administration de votre contrat.

Pour aider les sociétés à répondre aux appels d'offres de grands projets à l'extérieur du Canada, le volet « Soumissions pour projets d'immobilisations » du PDME peut contribuer à la préparation de soumissions ou de propositions qui se font aux côtés de compétiteurs internationaux. Pour ce faire, votre société doit viser la fourniture de biens et de services canadiens dans les domaines de l'ingénierie, de la construction, de l'architecture et de la gestion-conseil.

Il se peut que vous ayez approché la Société pour l'expansion des exportations (SEE) au début ou au cours de processus de préparation d'un projet IFI afin qu'elle finance une portion du projet. La SEE pourrait accepter d'en cofinancer une partie avec l'institution financière internationale qui mène le projet. Les principaux services de gestion financière et du risque offerts par la SEE incluent l'assurance du crédit et le financement à l'exportation, l'assurance-investissement à l'étranger, l'assurance-caution et la garantie-caution de bonne fin.

Le Canada finance également des fonds fiduciaires d'expertise-conseil pour consultants intéressés à travailler à la préparation des projets des IFI (consulter l'édition de *CanadExport* du 7 juillet 1997 pour plus de détails).

Les IFI sur Internet

Enfin, le site Web IFInet (<http://www.dfait-maeci.gc.ca/ifinet>) fournit un accès direct à de l'information sur les projets financés par les IFI et sur les travaux confiés à des experts-conseils canadiens, ainsi que des guides d'affaires destinés aux exportateurs. Une nouvelle page intitulée « Carrefour d'affaires des projets internationaux » se trouve maintenant sur le site Web IFInet et saura aider les sociétés canadiennes intéressées aux projets d'investissement internationaux.

Pour plus d'information sur les ressources disponibles ou sur les projets financés par les IFI, communiquer avec Jean-François Leroux, Division du financement à l'exportation, MAECI, tél.: (613) 996-6188, courriel : jean-francois.leroux@extott16.x400.gc.ca



À la recherche de débouchés extérieurs?

Assurez-vous d'être inscrit dans la banque de données du réseau WIN Exports que les délégués commerciaux à l'étranger utilisent pour promouvoir le savoir-faire de votre entreprise aux acheteurs étrangers. Pour obtenir un formulaire d'inscription, télécopiez votre demande au 1-800-667-3802; ou téléphonez au 1-800-551-4WIN (613-944-4WIN à partir de la région de la capitale nationale).

Les institutions financières internationales : nouvelles, avis et débouchés

Une compagnie de St-Jérôme commence à meubler les États-Unis

C'est un concours de circonstances, une bonne planification et un coup de pouce bien placé qui ont permis à Foliot Inc. de se frayer un chemin sur l'immense marché américain des meubles.

Incorporée en 1992, la petite société commence aussitôt à dessiner une ligne de mobilier en bois-métal pour salles de classe. En 1996, elle se rend compte que le marché du mobilier de résidences d'étudiants est bien plus intéressant et se lance donc dans cette direction.

D'expliquer son président, M. Daniel Foliot : « Nos efforts sur les marchés du Québec et de l'Ontario nous ont vite fait comprendre le créneau qu'il fallait poursuivre et, surtout, les débouchés encore plus importants aux États-Unis. »

Il s'inscrit donc au Programme de formation et d'orientation des nouveaux exportateurs (NEXPRO) offert par la Banque de développement du Canada.

Premières armes en exportation

Le cours NEXPRO s'est terminé par une mission de prospection organisée par le consulat général du Canada à Buffalo. Or même avant la mission, l'agent de commerce du Service des délégués commerciaux spécialiste du secteur mobilier à Buffalo, M^{me} Marcia Grove, avait préparé le terrain.

« Elle m'avait contacté, de dire M. Foliot, ainsi que les neuf autres membres de la mission, pour se renseigner sur nos produits et sur les marchés qui nous intéressaient. »

« Puis, elle nous a accueillis sur place et m'a préparé des rendez-vous avec des acheteurs américains. »

Le travail à Buffalo a dirigé M. Foliot vers le Bureau des achats pour l'État de New York, à Albany.

« C'est là que j'ai eu vent, raconte-t-il, d'un appel d'offres en cours, soit pour du mobilier de résidences universitaires d'une valeur de 500 000 \$US. » M. Foliot ne s'est pas fait prier pour soumissionner, décrochant le contrat (son premier à l'exportation) quelques semaines plus tard.

Un concours de circonstances

Outre le cours NEXPRO, suivi de l'appui inestimable de M^{me} Grove, c'est un contrat obtenu, à la même époque, pour le mobilier de 400 chambres à coucher à l'Université du Québec à Montréal, qui a motivé M. Foliot à se lancer sur le marché américain.

« Cette vente, dit-il, nous a forcés à développer un nouveau produit, et nous a convaincus que nos meubles, de haute qualité, devraient se vendre tout aussi bien aux États-Unis. »

Comment M. Foliot explique-t-il son premier succès?

« La qualité de nos produits, leur prix concurrentiel et le respect des délais de livraison sont les facteurs liés à notre succès », répond-il.

C'est à peine quelques semaines après son premier contrat aux États-Unis que Foliot Inc. remportait son deuxième (250 000 \$US), puis, le mois dernier, son troisième contrat (630 000 \$US), les deux derniers le liant à des institutions de Long Island, dans l'état de New York.

« Le marché américain, conclut M. Foliot, offre des débouchés bien plus importants qu'au Canada, surtout pour une petite compagnie comme la nôtre qui peut adapter son produit aux besoins du client. »

S'avoir établir les bons liens

M. Foliot recommande fortement aux nouveaux exportateurs de communiquer avec les nombreux organismes, tant fédéraux que provinciaux, prêts à les mettre sur la bonne voie.

« L'Association professionnelle en développement économique des Laurentides (LAPDEL) nous a beaucoup aidés, dit-il, à nos débuts, nous conseillant entre autres de nous inscrire au réseau WIN Exports. »

Cette base de données du Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), qui porte sur les exportateurs canadiens, leurs produits et leurs services, appuie les efforts des délégués commerciaux du MAECI en poste tant au Canada qu'à l'étranger.

Pour plus de renseignements sur Foliot Inc., qui compte doubler son chiffre d'affaires (actuellement de 1,6 million \$) l'an prochain grâce aux exportations, communiquer avec son président, M. Daniel Foliot, tél. : (514) 565-9166, fax : (514) 565-8932.

CanadExport EN DIRECT

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/news/newsletr/canex>



Le point sur l'Inde



L'Inde entre dans une nouvelle ère de croissance économique

L'économie indienne s'est grandement améliorée depuis 1991, année où le pays a mis sur pied son programme de réformes économiques et de libéralisation du commerce et de l'investissement. Les taux tarifaires et les taux d'imposition ont été simplifiés et réduits. La roupie est devenue partiellement convertible. Des règlements et mécanismes d'approbation ont été éliminés ou simplifiés. L'investissement étranger est accueilli favorablement, particulièrement dans les infrastructures. Des secteurs de l'économie sont graduellement ouverts à l'investissement privé, y compris l'investissement étranger.

L'Inde est l'un des plus grands pays industrialisés au monde. Sa classe moyenne de plus de 250 millions d'habitants en fait un marché à croissance très rapide, la demande de biens de consommation grimpe de plus de 12 % par année.

En 1996, la croissance économique de l'Inde, qui s'élevait à 7 %, était supérieure à celles de la Corée du Sud et de Taïwan. Le taux d'inflation a, quant à lui, diminué de façon marquée et s'établit maintenant à moins de 4 %, soit le taux le plus bas en dix ans.

Encouragé par les retombées positives de ses réformes économiques, le gouvernement indien entend accélérer le processus de libéralisation économique de l'Inde. L'adoption du budget de l'Union et l'application des politiques relatives au crédit et au commerce extérieur, des mesures importantes appuyant la réforme, ont été bien accueillies et devraient contribuer de beaucoup à activer la croissance. Si l'on considère en plus les efforts déployés

pour réduire l'ampleur des subventions, simplifier les procédures d'autorisation de l'investissement étranger et accélérer le désinvestissement, il est clair que l'Inde est en bonne voie de devenir l'un des principaux intervenants à l'échelle internationale.

Le programme de libéralisation économique du gouvernement a aussi transformé considérablement le secteur financier du pays. De vastes réformes ont été mises en œuvre

pour permettre aux entreprises nationales d'investir et d'emprunter à l'étranger, pour autoriser les entreprises étrangères à

acheter des actions dans des sociétés indiennes sur la bourse locale, pour supprimer les restrictions s'appliquant au prix de vente des actions vendues par les sociétés indiennes et pour établir un organisme de réglementation du marché financier.

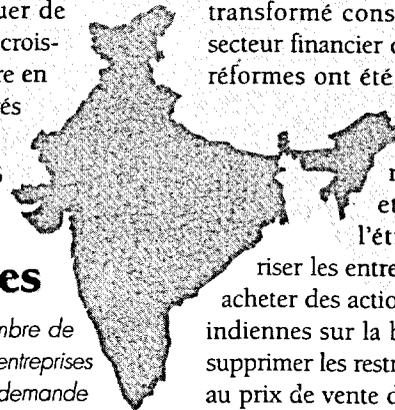
Voir page VIII — Une nouvelle ère

Des perspectives prometteuses pour les relations commerciales canado-indiennes

Le contexte est idéal pour faire des affaires avec l'Inde. De fait, nombre de facteurs contribuent à faire de l'Inde un marché très intéressant pour les entreprises canadiennes, à savoir la plus grande libéralisation des échanges, la demande croissante des consommateurs, un environnement commercial attrayant pour les échanges et les investissements internationaux, l'infrastructure qu'il faut développer dans des secteurs clés comme la production d'énergie, les routes, les ports et les télécommunications, des systèmes parlementaire et judiciaire communs et l'usage répandu de l'anglais.

Reconnaissant que l'Inde représente un marché des plus prometteurs pour les biens, les services et le savoir-faire canadiens, le premier ministre Jean Chrétien y a dirigé, en 1996, une mission commerciale d'Équipe Canada qui a obtenu beaucoup de succès. Cette mission a permis à des entreprises canadiennes de signer 76 contrats et accords évalués à environ 2,85 milliards \$. Depuis, les participants d'Équipe Canada ont conclu 18 nouveaux contrats d'une valeur approximative de 105 millions \$. Dans la foulée de la mission commerciale, le ministre des Affaires étrangères, M. Lloyd Axworthy, et un groupe de 30 gens d'affaires se sont récemment rendus en Inde pour rencontrer leurs homologues indiens.

Voir page II — Des perspectives prometteuses



DANS CE NUMÉRO

DES VILLES CLÉS	II
LE POTENTIEL COMMERCIAL INEXPLOITÉ DE L'INDE	III-V
EXEMPLE DE RÉUSSITE	VI
CONSEILS UTILES	VII
RENSEIGNEMENTS	VIII

Des villes clés offrent un grand nombre de débouchés aux entreprises canadiennes

Avec une population de plus de 950 millions d'habitants et une superficie de 3,3 millions de kilomètres carrés, l'Inde est l'un des pays qui compte de nombreuses villes et régions diverses et variées. Deux de ces villes et régions offrent un potentiel considérable aux entreprises canadiennes.

Mumbai, Maharashtra

Le Maharashtra est l'État où se trouvent les industries les plus modernes de l'Inde. En plus des industries traditionnelles comme les textiles, beaucoup d'autres y sont bien établies, notamment les produits chimiques et pétrochimiques, le matériel de génie, les produits pharmaceutiques, l'électronique et la conception de logiciels. En 1994, le Maharashtra a attiré 22,4 % de tout l'investissement étranger direct fait en Inde.

La capitale du Maharashtra, Mumbai (autrefois appelée Bombay), est la plus grosse ville du pays et son principal centre commercial. Mumbai vient au premier rang en ce qui a trait aux principaux indicateurs commerciaux, notamment le prix des immeubles, l'impôt sur le revenu perçu et le commerce extérieur. Presque toutes les grandes institutions financières et près du tiers de toutes les sociétés de l'Inde ont leur siège social à Mumbai.

Mumbai est aussi célèbre pour son industrie cinématographique, communément appelée « Bollywood », qui produit plus de films que toute autre ville dans le monde. Les possibilités d'emploi offertes par la ville ont attiré des immigrants de toute l'Inde, faisant de Mumbai la ville la plus cosmopolite du pays.

Les principales industries manufacturières de la région de Mumbai sont les produits pharmaceutiques et pétrochimiques, les produits et services environnementaux, les télécommunications, les technologies de l'information et le logiciel.

Il existe des possibilités pour les sociétés canadiennes dans le domaine du développement de l'infrastructure de Mumbai. Le réseau de transport public subit une pression intense, il y a une pénurie de logements et les services municipaux comme l'aqueduc, les égouts et la collecte et l'élimination des ordures ménagères y sont inadéquats.

Bangalore, Karnataka

Bangalore, la capitale de l'État du Karnataka, est devenue un centre industriel et commercial important au cours des années 50 et 60. La ville, relativement fraîche et dépolluée, occupe un emplacement stratégique et a été choisie automatiquement pour l'installation de plusieurs instituts de recherche du gouvernement de l'Inde ainsi que pour la réalisation de projets du secteur public dans les domaines de la défense, de l'aéronautique, du génie, de l'électronique et des télécommunications.

Avec la libéralisation partielle de l'économie indienne en 1985 et un effort plus rigoureux dans ce sens en 1991, Bangalore est devenue encore plus importante, attirant un investissement étranger et national considérable dans les secteurs de l'électronique, du génie, de la conception de logiciels et du vêtement.

Il y a à Bangalore environ 250 usines qui fabriquent des produits électroniques. La force de l'Inde dans le domaine de la R-D lui a notamment permis de devenir un chef de file dans l'élaboration de logiciels. Bangalore, le nouveau « Silicon Valley », se trouve au cœur des activités de création de logiciels en Inde. De nombreuses entreprises étrangères ont conclu des ententes de développement avec des sociétés indiennes de services informatiques et de recherche, dont une entreprise canadienne qui utilise chaque année pour plus de 20 millions \$ d'applications et de logiciels indiens dans le cadre de ses activités nationales et internationales.

Les sociétés qui souhaitent accéder au marché indien ne peuvent plus se permettre de ne pas tenir compte de Bangalore au moment où elles choisissent un centre pour exercer leurs activités. C'est particulièrement le cas pour les sociétés du secteur de la haute technologie ou pour celles qui peuvent tirer profit des engagements pris par le Karnataka en vue de moderniser et d'accroître son infrastructure. Δ

Des perspectives prometteuses — Suite de la page I

En 1996, le commerce bilatéral entre le Canada et l'Inde a approché le milliard \$. La balance penche en faveur de l'Inde, les exportations du Canada vers l'Inde atteignant à peu près 350 millions \$ et celles de l'Inde vers le Canada (surtout des produits textiles), environ 604 millions \$. Les exportations canadiennes des six premiers mois de 1997 sont plus élevées et devraient atteindre près de 500 millions \$ pour l'année.

Les nouvelles politiques encouragent l'investissement étranger

À l'heure actuelle, l'Inde accueille l'investissement étranger direct dans presque tous les secteurs de l'économie, à l'exception de ceux qui ont une portée stratégique comme la défense et l'énergie atomique.

Voir page VII — Des perspectives prometteuses

Le potentiel commercial inexploité de l'Inde

L'infrastructure est peut-être la principale entrave à la croissance économique de l'Inde et l'écart entre l'offre et la demande continue de s'élargir. Le gouvernement a établi quatre priorités, à savoir l'électricité, les routes, les ports et les télécommunications. Le secteur de l'électricité est en crise, son taux de croissance de 6 % étant de plus en plus distancé par celui de la demande. Si les installations de télécommunications s'améliorent, grâce, en partie, à l'investissement étranger, les systèmes, eux, ne permettent toujours pas de répondre aux besoins. Les ports sont congestionnés et entraînent des coûts élevés, mais les ports privés permettent de soulager quelque peu la situation. L'Inde ne dispose que d'une fraction du réseau routier dont elle a besoin pour soutenir une économie en expansion.

Dans son plan d'action commercial *Pleins feux sur l'Inde*, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) désigne les six secteurs d'activité suivants comme présentant les meilleurs débouchés pour les entreprises canadiennes : technologies de pointe; agriculture et agroalimentaire ; environnement ; mines, métaux et minéraux ; énergie (électricité, pétrole et gaz) ; et transport.

Les technologies de pointe

Au chapitre des débouchés commerciaux à l'étranger pour les exportateurs canadiens, le marché indien des **télécommunications** arrive bon deuxième après celui de la Chine. En Inde, le ratio du nombre d'appareils téléphoniques par habitant s'établit actuellement à 1,5 pour 100; il devrait, selon les prévisions, atteindre 3 pour 100 en l'an 2000 et 9 pour 100 en 2007. Afin de répondre à la demande prévue, l'Inde devra investir environ 14 milliards \$ au cours des trois prochaines années pour ajouter plus de 9 millions de lignes à son réseau actuel.

Avec l'adoption d'une nouvelle politique sur les télécommunications, on s'attend à ce que la participation du secteur privé augmente considérablement. Ces trois dernières années, le gouvernement a ouvert les marchés des services de téléphonie cellulaire, des services téléphoniques de base et des services de recherche de personnes aux opérateurs du secteur privé. Il existe, pour les entreprises canadiennes de télécommunications, un marché de plus

d'un milliard \$ pour la fourniture de matériel et de systèmes aux opérateurs de services de téléphonie cellulaire et de services téléphoniques de base.

L'industrie indienne du **logiciel**, réputée pour son degré de perfectionnement et sa haute technicité, fait de rapides progrès. Bon nombre des plus grandes entreprises de technologies de l'information au monde (p. ex. Bell Northern Research, Texas Instruments et Hughes) sont déjà présentes en Inde, et d'autres, comme Microsoft, ont l'intention d'y réaliser des investissements considérables.

En 1996-1997, l'industrie indienne du logiciel a rapporté en recettes brutes plus de 1,8 milliard \$US. Les exportations indiennes de logiciels ont totalisé 1,15 milliard \$US, ce qui représente une augmentation de 52,7 % par rapport au résultat enregistré en 1995-1996.

Il existe pour les entreprises canadiennes beaucoup de débouchés dans les secteurs de l'espace, de la télédétection et des systèmes d'information géographique. La signature récente d'un protocole d'entente entre l'Agence spatiale canadienne et l'Organisation indienne de recherche spatiale devrait faire augmenter les ventes de **technologies et de produits canadiens dans le domaine de l'espace**.

Au fur et à mesure que le secteur des technologies de pointe en Inde se libéralisera, le nombre de possibilités concernant les technologies étrangères et la collaboration ira en augmentant. Ainsi, le gouvernement indien a désigné

les projets de télécommunications comme des investissements d'infrastructure et a haussé le plafond des emprunts commerciaux extérieurs, le faisant passer de 35 % à 50 % du coût du projet. En outre, il offre une exonération fiscale pour une période de cinq ans et des taux d'imposition de faveur pour le reste de la durée du projet.

Le MAECI explore activement les possibilités commerciales pour les entreprises canadiennes démontrant de l'intérêt pour le marché indien des technologies de pointe. Ainsi, à l'automne de 1998, des représentants d'entreprises canadiennes de géomatique se rendront dans plusieurs villes de l'Inde afin d'y présenter leur technologie. De même, une mission de concepteurs de systèmes de transport intelligents se rendra en Inde au printemps de 1999 pour faire connaître les compétences canadiennes dans le domaine de la radiomessagerie et des technologies de gestion de parc routier.

L'agriculture et l'agroalimentaire

L'agriculture est le pivot central de l'économie indienne, contribuant pour 33 % du produit intérieur brut et occupant les deux tiers de la main-d'œuvre du pays. Grâce aux réformes économiques mises en oeuvre ces dernières années, la rentabilité du secteur agricole s'est considérablement accrue, ce qui représente des possibilités encore plus intéressantes pour les entreprises agroalimentaires canadiennes.

Voir page IV— Le potentiel

Le potentiel commercial inexploité de l'Inde — Suite de la page III

Bien que l'Inde produise une grande variété de fruits, de légumes, de fleurs, de cultures de plantations, d'épices et de plantes médicinales et aromatiques, les pertes après récoltes sont grandes en raison de la piètre infrastructure et de la mauvaise commercialisation. La coopération dans le domaine de la culture des champs et de la transformation d'après récolte ainsi que les technologies de conservation sont des marchés prometteurs pour les exportateurs canadiens.

Le gouvernement indien a placé au haut de ses priorités le secteur de la transformation des aliments. Il a d'ailleurs désigné un certain nombre de produits, dont la viande, les produits à base de pâte de tomate, le prêt-à-manger, les aliments de santé, les céréales pour petit déjeuner, les jus de fruits tropicaux, les pulpes et les concentrés ainsi que les champignons en conserve, comme d'importants produits d'exportation.

Plusieurs grandes entreprises étrangères telles que Pepsico, Coca-Cola, Kellogg, McDonald, Pizza Hut, PFK et la Compagnie Seagram du Canada ont déjà pénétré ce marché très concurrentiel.

Au nombre des prochaines initiatives du MAECI, signalons une mission et un voyage d'études en Inde qui mettra l'accent sur le secteur de la transformation des aliments. Cette activité se tiendra à la fin de 1998.

L'environnement

La sensibilisation accrue de la population à l'égard de l'environnement a incité le gouvernement indien à rechercher des technologies respectueuses de l'environnement, faisant ainsi de l'Inde l'un des marchés les plus attrayants pour le matériel et les services liés à l'environnement. La taille actuelle du marché, estimé à 3,1 millions \$US, devrait croître de 20 % à 25 % par année.

Les principales sources de pollution atmosphérique en Inde sont les automobiles, les centrales thermiques, et les industries sidérurgique et cimentière. Aussi, les automobiles doivent-elles être munies de convertisseurs catalytiques depuis le 1^{er} avril 1995. On estime à 650 millions \$US la valeur du marché indien de la lutte contre la pollution atmosphérique. Les technologies relatives à l'utilisation des cendres volantes et à la désulfuration des gaz de combustion ainsi que les laveurs de gaz présentent les meilleurs débouchés.

Selon des estimations récentes, 70 % des réserves en eau utile en Inde sont déjà polluées. La nécessité de résoudre ce problème grave devrait se traduire par un marché de quelque 2 milliards \$US. Il existe, pour les entreprises canadiennes, des possibilités de fournir de l'équipement et des technologies pour le traitement des eaux usées et des effluents à diverses industries, dont celle du tannage, l'industrie laitière, l'industrie textile, l'industrie des pâtes et papiers et celles de la valorisation et du raffinage du charbon.

La gestion des déchets solides et dangereux est également une activité à forte croissance que l'on évalue à 180 millions \$US. Il existe des débouchés pour les incinérateurs de déchets industriels, les systèmes de traitement des déchets toxiques, l'équipement d'élimination des éléments toxiques et les technologies de lavage du charbon pour la réduction des rejets de cendre.

Au nombre des initiatives prévues figure une mission de représentants d'entreprises canadiennes de technologie d'assainissement de l'air, qui se rendra en Inde au début de 1999 pour explorer des possibilités d'affaires.

Les mines, métaux et minéraux

Dans la foulée des efforts de libéralisation de l'économie indienne, le gouvernement de l'Inde a adopté, en mars 1993, une nouvelle politique

nationale visant à encourager l'investissement privé et à réduire le rôle de l'État dans le secteur minier. Treize minéraux dont l'exploration et l'exploitation étaient jusqu'alors réservées au secteur public (minerai de fer, manganèse, chrome, cuivre, or, diamants, cuivre, plomb, zinc, molybdène, tungstène, métaux de la mine de platine et soufre) sont désormais accessibles au secteur privé.

Malgré les riches ressources houillères de l'Inde (estimées à plus de 200 milliards de mégatonnes), la production annuelle ne dépasse pas les 160 millions de mégatonnes. La politique minière nationale offre des possibilités considérables pour les entreprises canadiennes, notamment celles qui se spécialisent dans l'exploitation, le lavage et la valorisation de la houille.

Afin d'améliorer la productivité, l'Inde souhaite ardemment former des coentreprises, en particulier dans le domaine du lavage de la houille et celui de l'exploration et de l'exploitation du coke métallurgique. Il existe également des possibilités de vente intéressantes pour les fabricants et les fournisseurs canadiens de produits spécialisés de grande qualité comme le matériel de forage, le matériel de communications souterraines, le matériel de calcul informatisé de la teneur et la technologie de contrôle de la production.

Parmi les initiatives prévues dans ce secteur, signalons une mission de représentants de six à huit des principales sociétés minières canadiennes, qui se rendra en Inde, en octobre 1998, pour visiter plusieurs centres et assister à des démonstrations sur place.

L'énergie (électricité, pétrole et gaz)

L'Inde a désormais une puissance installée de 83 287 mégawatts (MW), dont 72,14 % provient de centrales thermiques conventionnelles (principalement alimentées au charbon), 25,19 %, de centrales hydro-électriques

Voir page V — Le potentiel

Le potentiel commercial inexploité de l'Inde — Suite de la page IV

et 2,67 %, de centrales nucléaires. Le gouvernement central et celui des États ont monopolisé l'électricité depuis 1947, plus de 95 % de la capacité de production appartenant maintenant aux pouvoirs publics.

L'Inde doit investir des sommes considérables dans la production d'énergie ces dix prochaines années. Pour encourager la participation du secteur privé, le gouvernement a introduit de nouvelles politiques, lesquelles prévoient un accroissement du capital d'emprunt, une hausse des charges d'amortissement et la récupération des coûts fixes.

La réalisation de projets de production d'énergie électrique présente quelques-unes des meilleures possibilités pour les entreprises canadiennes. Le secteur privé a manifesté de l'intérêt pour quelque 200 de ces projets, représentant une capacité totale de 90 000 MW et une valeur de 10 milliards \$US.

Le réseau de transport d'énergie de l'Inde est miné par des liaisons inadéquates et l'établissement de réseaux à l'échelle nationale. Selon les estimations, une somme de 2,7 milliards \$US sera investie dans le sous-secteur du transport de l'énergie au cours des sept prochaines années. Les entreprises canadiennes auront alors la possibilité d'aider l'Inde à mettre en place son réseau national.

Ces dernières années, la demande d'énergie de l'Inde s'est accrue rapidement et les réserves pétrolières limitées du pays n'ont pas permis de répondre à cette demande. La consommation d'énergie croît de 6 % par année, comparativement à la moyenne mondiale de 1,5 %. L'Inde aura besoin de plus de 700 millions de barils de produits pétroliers par année à la fin du siècle et d'une capacité de traitement supplémentaire d'environ 110 millions de tonnes par année en l'an 2010 pour la seule consommation intérieure, ce qui représente un investissement de 100 à 150 milliards \$US au cours des 15 prochaines années.

Reconnaissant que la participation du secteur privé est essentielle à la satisfaction des besoins du secteur **pétrolier et gazier** en matière d'investissements, le gouvernement a rendu plus attrayante pour les entreprises indiennes et étrangères la participation aux travaux d'exploration des réserves pétrolières et gazières et des champs de gaz, ainsi qu'aux activités de production et de raffinage.

Il existe également une forte demande d'équipement d'exploration de champs de pétrole et de gaz. Cette demande, dont la valeur se situe actuellement entre 3,5 et 4 milliards \$US, devrait croître dans une proportion de 12 % à 15 % dans les cinq prochaines années. Les projets de pipelines pour le transport du gaz et du pétrole offrent également des débouchés prometteurs. À l'heure actuelle, huit grands pipelines assurent le transport des principaux produits sur une longueur totale de 4 100 kilomètres.

Tous ces secteurs offrent donc aux entreprises pétrolières et gazières canadiennes de bonnes possibilités commerciales, que ce soit sous forme de ventes directes ou d'ententes de collaboration.

Le MAECI organisera au Canada, en juin 1998, une mission pour présenter à des décideurs indiens les technologies et les produits canadiens dans le secteur de l'énergie. Une mission ayant pour thème le transport et la distribution d'énergie, prévue pour octobre 1998, permettra de faire connaître davantage les capacités canadiennes dans ces domaines au moyen de séminaires et de rencontres individuelles dans d'importants centres de l'Inde. On y fera notamment une démonstration des technologies canadiennes qui permettent des gains d'efficacité dans le transport et la distribution d'énergie. Des spécialistes canadiens du secteur du pétrole et du gaz visiteront aussi plusieurs centres en Inde, en novembre 1998,

afin d'explorer les possibilités commerciales dans le contexte des nouvelles politiques indiennes sur l'exploration.

Le transport

La croissance continue du secteur indien de l'**automobile** constitue une bonne nouvelle pour les fournisseurs canadiens. Les ventes d'automobiles se sont accrues de 21 % et celles de véhicules commerciaux de 17 % pendant le premier semestre de 1997. Des investissements importants réalisés par des fabricants d'automobiles étrangers en Inde se traduiront par un accroissement de la demande de pièces et un rehaussement des normes de qualité pour la production intérieure.

L'adoption, en 1997, de l'ordonnance de modification des lois sur les ports a ouvert l'expansion du secteur des **ports** à l'investissement du secteur privé. Pour réaliser son objectif, qui est de faire passer la capacité des principaux ports de 177 millions à 424 millions de tonnes, l'Inde aura besoin d'investissements totalisant, selon les estimations, 48 millions \$US.

L'Inde compte deux millions de kilomètres de **routes** dont 5 % seulement ont quatre voies. Le gouvernement prévoit que le volume du transport routier des marchandises doublera tous les dix ans et que le parc routier doublera dans moins de cinq ans. Selon une étude réalisée récemment, il faudra au moins 10 000 km de routes express d'ici l'an 2015. Trois projets d'envergure, évalués à 310 millions \$US, ont déjà été élaborés par le ministère du Transport de surface.

En juin 1998, des concepteurs de projets, des représentants de firmes d'ingénierie, de ministères des Travaux publics (ports) de certains États ainsi que de grands groupes industriels propriétaires de jetées et d'installations portuaires de l'Inde viendront au Canada pour examiner nos technologies. Δ

Un chef de file des services de génie-conseil bien connu en Inde

Plus de 45 années d'activité sur le marché indien ont permis à Acres International Limited d'acquérir une expérience inestimable dans la course aux contrats de projets d'infrastructures qu'il a souvent menée, avec son coentrepreneur indien, mais aussi de son propre chef.

Acres International, qui a son siège social à Toronto et des bureaux un peu partout au Canada et dans le monde, a participé à de nombreux projets en Inde, la plupart en partenariat avec une entreprise locale ou avec d'autres entreprises canadiennes. De fait, le vice-président d'Acres, M. Bruce McClennan, recommande fortement de choisir la route de la coentreprise.

Un partenaire local : la clé de la réussite

« Pour réussir en Inde, il faut absolument s'associer à une entreprise locale réputée qui partage la même vision du monde que vous », admet M. McClennan.

Acres a trouvé un tel partenaire il y a un peu plus de trois ans. Il s'agit de Mahindra & Mahindra, une entreprise établie à Mumbai (Bombay) qui se classe au sixième rang des plus importants conglomérats de l'Inde et qui détient des intérêts dans les secteurs de l'acier, de l'automobile et de l'aménagement immobilier. À l'époque, l'entreprise indienne était à la recherche d'un partenaire canadien de compétence reconnue dans le domaine des services de génie-conseil pour qu'il l'aide à évaluer un projet d'irrigation financé par la Banque mondiale.

« Mahindra & Mahindra s'est adressée aux délégués commerciaux du Consulat du Canada à Delhi, se souvient M. McClennan. Ces derniers lui ont suggéré de communiquer avec nous. Après une première rencontre, une série de réunions ont eu lieu en Inde et au Canada. »

« Nous avions sensiblement la même philosophie et la même façon de voir les choses, alors nous nous sommes "mariés" », ajoute-t-il avec humour. Ce mariage a mené à la création de Mahindra Acres Consulting Engineers (MACE), une coentreprise dont le siège social est établi à Mumbai.

Acres avait déjà connu du succès avec la formule des coentreprises ailleurs en Asie. « Un grand nombre des projets auxquels nous participons sont reliés au développement d'infrastructures, aussi importantes que complexes, le plus souvent financées par un ou plusieurs niveaux de gouvernement, explique M. McClennan. Un partenaire local compétent possède les connaissances, les capacités et les contacts nécessaires pour défendre le projet auprès des décisionnaires. »

« Cependant, la connaissance des procédures locales et le personnel ne suffisent pas. Idéalement, le partenaire doit aussi apporter dans ses bagages des compétences techniques et des capacités de gestion complémentaires aux vôtres. Les capacités ainsi mises ensemble augmentent les chances de succès. »

Partager les risques

Selon M. McClennan, l'un des critères essentiels à l'établissement d'une relation solide entre associés est l'acceptation du partage des risques associés à la création de la nouvelle entreprise. C'est d'ailleurs quelque chose que très peu des autres

partenaires potentiels à qui Acres avait fait des propositions étaient prêts à accepter.

« Mahindra & Mahindra était prête à partager les risques, ce qui à mes yeux démontrait qu'elle avait à cœur de collaborer à faire de cette entreprise un succès. Depuis sa création, MACE a participé à un certain nombre de projets, principalement pour le secteur privé, en particulier des études d'aménagement immobilier et une étude détaillée d'ingénierie en vue de l'établissement d'une nouvelle chaîne de production de véhicules automobiles. »

Pour M. McClennan, les relations entre Acres et Mahindra & Mahindra sont faites pour durer en Inde, mais aussi dans les autres marchés d'Asie où Mahindra & Mahindra possède déjà des contacts et pour lesquels la coentreprise fournit un tremplin aussi efficace que rentable.

Une aide inestimable, celle du gouvernement

Comme elle compte plus de 70 années d'expérience dans le domaine des services de génie-conseil — c'est-à-dire des services de planification et de gestion pour des projets dans des domaines comme la production électrique et énergétique, les transports, l'environnement et la gestion des déchets, et ce, dans une centaine de pays — Acres International Inc. n'hésite pas à exploiter toutes les possibilités des diverses sources d'aide gouvernementale. « Nous entrons toujours en communication avec les délégués commerciaux du Canada quand nous nous rendons dans un nouveau pays, d'affirmer M. McClennan, et nous leur demandons leur avis au sujet de partenaires potentiels. »

En plus de l'aide reçue dans le cadre du Programme de coopération industrielle de l'Agence canadienne de développement international (PCI-ACDI) pour les transferts de technologies nécessaires au démarrage de MACE, Acres a également bénéficié d'un appui financier de la part de la Société pour l'expansion des exportations (SEE) pour la phase I (maintenant achevée) du projet hydro-électrique de Chamera — réalisé en collaboration avec SNC-Lavalin — et a réussi à obtenir de la SEE un appui similaire pour la phase II (les détails de l'entente restent à finaliser).

M. McClennan est aussi un fervent défenseur des missions Équipe Canada du premier ministre.

« Nous avons participé à deux missions d'Équipe Canada, incluant des visites en Inde, au Pakistan, en Indonésie et en Malaisie. Ces voyages représentent une valeur inestimable pour notre entreprise. Ils l'ont fait connaître à des décideurs clés de tous ces pays et en particulier à ceux de l'Inde. »

Pour plus d'information sur cette entreprise qui compte 750 employés, communiquer avec son vice-président, M. Bruce McClennan, tél. : (905) 374-5200, fax : (905) 374-1157. Δ

Conseils utiles pour faire des affaires en Inde

Établir des objectifs commerciaux appropriés : L'Inde est un vaste marché segmenté qui évolue rapidement. La culture d'entreprise qui prévaut en Inde, comme dans le reste de l'Asie, privilégie la création de liens personnels dans le cadre de toute opération commerciale. Pour cette raison (et pour d'autres facteurs), les affaires y progresseront plus lentement qu'elles ne le feraient en Amérique du Nord ou en Europe. Déterminez vos objectifs dès le départ en plus des sommes que vous êtes prêt à consacrer à vos activités de commercialisation.

Trouver un bon partenaire local : La plupart des entreprises canadiennes sont d'avis qu'un bon partenaire local (représentant, agent, associé d'une coentreprise) est le plus important facteur de réussite sur le marché

indien. Un partenaire efficace possèdera les contacts et les connaissances lui permettant de bien « travailler le marché » pour votre produit. Tenez compte des compétences qu'un partenaire éventuel peut mettre à contribution pour un projet donné et déterminez dans quelle mesure elles s'allient aux vôtres.

Accéder à l'Asie par l'entremise de l'Inde : De nombreuses entreprises canadiennes considèrent l'Inde comme un bon point de départ pour leurs activités dans d'autres régions de l'Asie. Parce qu'il est situé à peu de distance d'une grande partie du marché asiatique et permet d'y accéder, le pays peut constituer une base très rentable pour le développement d'activités commerciales futures. Il est aussi possible de réduire les coûts et d'accroître les chances de

succès en Inde en ayant recours à du personnel indien déjà sur place.

Utiliser les ressources du MAECI : La Direction de l'Asie du Sud-est du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, en collaboration avec le Haut-commissariat du Canada à New Delhi, possède de nombreux renseignements qui peuvent vous aider à accroître vos intérêts commerciaux en Inde. *Pleins feux sur l'Inde*, la stratégie d'expansion économique et commerciale pour l'Inde, comprend une multitude de renseignements sur l'environnement économique et politique du pays, ainsi qu'une description des principaux secteurs industriels constituant des marchés possibles pour les fournisseurs canadiens de produits et de services. Δ

Des perspectives prometteuses — Suite de la page II

Le gouvernement a entrepris des réformes substantielles qui visent à rendre le cadre de l'investissement étranger plus intéressant pour les investisseurs et les entreprises. En voici quelques points saillants :

- participation au capital allant jusqu'à 100 % par des sociétés étrangères;
- autorisation automatique des participations étrangères pouvant atteindre jusqu'à 51 % dans plusieurs secteurs clés;
- création d'un organisme de promotion de l'investissement étranger pour accélérer le processus d'autorisation;
- libre rapatriement des bénéficiaires et des capitaux pour la plupart des entreprises ;
- utilisation de noms de marque étrangers et de marques de commerce pour la vente de biens en Inde;
- réduction de 5 % à 10 % de l'impôt sur les sociétés;
- incitations spéciales à l'investissement et stimulants fiscaux pour favoriser l'exportation dans certains secteurs comme la production d'énergie, l'électronique et la transformation alimentaire.

Les investissements canadiens en Inde continuent de croître de façon marquée. Bon nombre de grandes sociétés ou d'institutions du Canada investissent en Inde, notamment Seagram, Bell Northern Research, Quebecor,

Newbridge Networks, la Banque de Nouvelle-Écosse et la Banque Toronto-Dominion. Aussi, les nouvelles réformes économiques mises en place en Inde devraient-elles inciter encore plus d'entreprises canadiennes à suivre leurs traces.

L'APIE contribuera à favoriser l'investissement

À l'heure actuelle, le Canada et l'Inde poursuivent des négociations en vue de conclure un accord de protection de l'investissement étranger (APIE) qui traitera des aspects suivants de l'investissement : transfert des fonds, transparence, propriété et participation, fiscalité et mécanismes de règlement des différends.

« Une fois signé, l'accord évitera à une entreprise d'être assujettie à l'impôt à la fois au Canada et en Inde. Il pourra aussi, dans certaines circonstances, exonérer du fardeau fiscal une entreprise canadienne qui exerce des activités en Inde sans y avoir d'établissement permanent.

Il permettra également de réduire et même de supprimer les prélèvements fiscaux sur les intérêts payés aux prêteurs canadiens, de favoriser l'investissement canadien en Inde en prévoyant des crédits d'impôt, au Canada, en compensation des impôts payés en Inde, ainsi que d'exonérer les sociétés canadiennes de transport maritime et aérien de l'impôt indien. Δ

Faire des affaires avec l'Inde vous intéresse?

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international a produit une série de publications pour aider les entreprises à décider de la meilleure façon de pénétrer ce marché. Voici une liste partielle de documents qui sont accessibles par le site Web du Ministère (<http://www.dfait-maeci.gc.ca>) ou qui peuvent être obtenus en communiquant avec l'InfoCentre au **1-800-267-8376**.

Documents récents :

- Focus India : Building a Canada-India Trade and Economic Strategy
- Trade Development Plan for India, 1997-98
- Pleins feux sur l'Inde : Guide des affaires à l'intention des sociétés canadiennes portant sur la gestion des coentreprises, les alliances stratégiques et les transferts de technologies en Inde
- Pleins feux sur l'Inde : Guide commercial à l'intention des entreprises canadiennes de l'industrie de l'aquaculture
- Pleins feux sur l'Inde : Guide commercial - Transformation des aliments
- Focus India: Business Guide for Canadian Software Firms
- Business Opportunities in India: Business Guide for Canadian Environmental Companies
- Guide commercial - Marché des services financiers en Inde
- Pleins feux sur l'Inde : Guide commercial - Instruments et services médicaux
- Pleins feux sur l'Inde : Le marché pharmaceutique
- India's Power Sector: Business Opportunities for Canadians
- Pleins feux sur l'Inde : Le secteur des pâtes et papiers - Débouchés pour les Canadiens
- Pleins feux sur l'Inde : Guide commercial pour les entreprises canadiennes des secteurs des télécommunications, de la technologie de l'information connexe et de la câblodistribution
- Living and Working in India : Sources of Information for Canadians. Δ

Pour plus d'information :

Au Canada

Direction de l'Asie du Sud-est
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Tél. : (613) 996-0917
Fax : (613) 996-5897
Courriel : psa.extott@extott22.x400.gc.ca

En Inde

Haut-commissariat du Canada
C.P. 5208
New Delhi 110 021
République de l'Inde
Tél. : 011-91-11687-6500
Fax : 011-91-11687-6579 ou 011-91-11687-5387
Courriel : td.delhi@delhi01.x400.gc.ca

Une nouvelle ère de croissance — Suite de la page I

Les réformes économiques favorisent le commerce international

L'Inde a beaucoup à offrir aux entreprises commerciales internationales. Elle possède une main-d'œuvre hautement qualifiée et flexible dont les salaires sont concurrentiels, une importante réserve de chercheurs, d'ingénieurs, de techniciens et de gestionnaires, de vastes ressources minérales et agricoles, un marché financier dynamique comptant plus

de 6 500 sociétés cotées à la bourse et de solides infrastructures de recherche et de développement.

Le milieu indien de la science et de la technologie, reconnu sur la scène internationale, est l'un des atouts les plus précieux du pays. L'Inde se classe au troisième rang à l'échelle mondiale pour l'importance de sa réserve de spécialistes en science et technologie, réserve qui s'accroît chaque année de plus de 50 000 membres. Elle compte aussi plus

de 220 centres de recherche actifs dans tous les principaux domaines scientifiques.

Le ministère de la Science et de la Technologie de l'Inde travaille activement à promouvoir une plus grande collaboration internationale en matière de science et de technologie, particulièrement sur les plans du perfectionnement des compétences, de la modernisation des installations de R-D et de l'échange d'information en science et technologie. Δ

Une nouvelle stratégie pour promouvoir l'investissement *(Suite de la page 1)*

les investisseurs qu'il est avantageux pour eux (notamment du point de vue des coûts de production) d'établir une présence au Canada pour desservir les marchés nord-américain et mondiaux. Les secteurs sur lesquels porteront la promotion de l'investissement sont les technologies de l'information, les sciences de la vie, les pièces et accessoires d'automobiles, les aliments transformés, l'exploitation minière, ainsi que les maisons préfabriquées et les composants de construction.

Après le Japon, les investisseurs potentiels les plus intéressants pour le Canada sont Hong-Kong et Singapour, puis Taiwan, la Corée, l'Australie et la Nouvelle-Zélande.

En ce qui concerne Hong-Kong, la stratégie consistera à travailler avec des gestionnaires de fonds de capital risque au Canada pour identifier avec eux les entreprises qui disposent de la technologie nécessaire et qui affichent un bon rendement. Ils travailleront également à mettre ces entreprises en rapport, à Hong-Kong, avec des groupes d'investisseurs en capital risque et des investisseurs qui s'intéressent à des secteurs d'activité précis.

Dans la plupart des autres pays, la stratégie qui veillera à établir des relations d'affaires à long terme consistera principalement à promouvoir l'investissement direct canadien à l'étranger (IDCE) sous forme de partenariats en vue de la réalisation de projets d'infrastructure et via la mise en valeur des ressources naturelles, la fabrication dans les secteurs de haute technologie et les services.

Le document décrivant la nouvelle stratégie contient également de courts profils sur la Thaïlande, l'Indonésie, les Philippines et la Chine continentale. L'investissement direct canadien en Chine revêt un intérêt particulier en raison de son potentiel à long terme.

Le rôle accru des missions commerciales

La nouvelle stratégie décrit par ailleurs les mesures que le gouvernement entend mettre en œuvre pour que les missions commerciales canadiennes en Asie-Pacifique puissent s'appliquer davantage à attirer des investissements au Canada. On prévoit notamment donner aux délégués commerciaux et au personnel embauché sur place de la formation sur les techniques de promotion de l'investissement et augmenter le nombre de rencontres avec des dirigeants d'entreprises étrangères pour discuter de possibilités d'investissement. Ces possibilités seront d'ailleurs mises en relief lors d'événements et d'activités qui, jusqu'à maintenant, étaient largement considérés comme étant axés sur les échanges commerciaux. On précoinisera en outre une plus large diffusion de l'information recueillie afin que les entreprises canadiennes puissent rapidement saisir et exploiter les possibilités s'offrant à elles, en particulier en ce qui concerne les grands projets d'infrastructure dans la région.

Pourquoi est-il important d'attirer les investissements?

L'attraction d'investissements et de technologies venant de l'étranger peut contribuer dans une mesure importante à la réalisation des priorités du gouvernement

en matière de croissance économique et de création d'emplois. Aujourd'hui, trois emplois sur dix au Canada (directs et indirects), plus de 50 % des exportations totales et 75 % des exportations de produits manufacturés sont directement attribuables à l'investissement étranger direct (IED) au Canada.

En chiffres absolus, l'IED du Canada à l'étranger a augmenté. Toutefois, la part de l'IED du Canada dans l'ensemble des IED dans le monde n'a pas cessé de diminuer. Cela tient essentiellement au fait que le stock mondial d'IED s'est considérablement accru. Il faut aussi considérer le fait que la concurrence s'est intensifiée au chapitre de l'investissement, les pays d'Asie, en pleine expansion, et les pays d'Europe, grâce à l'établissement du marché commun, offrant des débouchés commerciaux prometteurs que n'ont pas permis de compenser les augmentations importantes de l'investissement au Canada à la suite de l'adoption de l'Accord de libre-échange nord-américain.

La nouvelle stratégie permettra d'aider les entreprises et le gouvernement à rétablir l'équilibre en attirant au Canada des investissements de la région de l'Asie-Pacifique.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Richard Lovatt, Direction du Japon, MAECI, tél. : (613) 944-5791, fax : (613) 943-8286; ou visiter la section du site Web du MAECI consacrée à la Stratégie à <http://www.dfait-maeci.gc.ca/ni-ka/business/menu-f.asp>

CanadExport EN DIRECT

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/news/newsletr/canex>



Des occasions d'affaires

Les occasions d'affaires suivantes sont envoyées directement à CanadExport. Avant d'engager des affaires avec des entreprises mentionnées, les lecteurs sont invités à vérifier la bonne foi de ces dernières.

ALLEMAGNE — L'importateur Hartwich & Kaden souhaite recevoir des renseignements de produits et des prix pour du sirop d'érable. Communiquer avec Hartwich & Kaden, à l'attention de M. Juch Neuer, Wall 75, D-20354 Hambourg, tél. : 040/363061, fax : 040/364358.

ALLEMAGNE — La chaîne de produits alimentaires REWE souhaite obtenir des renseignements de produits et des prix pour de la viande de bison. Communiquer avec REWE - Zentralorganisation, à l'attention de M. Ingo Fassbender, Domstrasse 20, D-50668 Cologne, tél. : 0221/149-3715, fax : 0221/149-9371.

ALLEMAGNE — L'importateur IKO Industrie-Konto GmbH souhaite obtenir des renseignements de produits et des prix pour des semences de céréales et de lin organiques. Communiquer avec IKO Industrie-Konto GmbH, à l'attention

de M. Erich Hungershausen, Albert-Einstein-Ring 11, D-22761 Cologne, tél. : 040/899694-16, fax : 040/899694-17.

ALLEMAGNE — L'importateur (sous étiquette particulière) RILA Feinkost-Importe GmbH & Co. souhaite obtenir des renseignements de produits et des prix pour du maïs en épi (paquets de 4 épis emballés sous vide) et du beurre d'arachides. Communiquer avec RILA Feinkost-Importe GmbH & Co., à l'attention de M. Dietrich Nolte, Hinterm Teich 5, D-32351 Stemwede-Levern, tél. : 05745/945-0, fax : 05745/945-139.

ALLEMAGNE — L'importateur DAVDUV GmbH souhaite obtenir des renseignements de produits et des prix pour des lentilles vertes. Communiquer avec DAVDUV GmbH, à l'attention de M. D. Davdov, Akazienweg 7, D-76297 Stutensee-Buechig, tél. : 0721/682539, fax : 0721/682403.

Le Sri Lanka — un marché en miniature pour les exportateurs canadiens

Avec un taux de croissance de quatre à cinq pour cent, l'économie sri-lankaise, qui a pour bases traditionnelles l'agriculture, la pêche et l'exploitation forestière, s'oriente progressivement vers le développement industriel spécialisé et offre de plus en plus de débouchés pour l'investissement étranger.

Le Sri Lanka, petit état insulaire dans l'océan Indien, offre aux étrangers des services et des infrastructures plutôt efficaces : communications, banques, ports, déplacements et autres services connexes. Aux yeux de nombreux visiteurs, le Sri Lanka est le point de départ idéal pour la « conquête commerciale » du sous-continent indien. Les Sri-Lankais sont gentils et ils accordent une grande importance aux relations interpersonnelles.

Des débouchés commerciaux

Les exportateurs canadiens de biens et de services trouveront des débouchés dans les domaines suivants : environnement, production et distribution d'énergie, développement de la production laitière et de la production

animale, agroalimentaire, technologies de pointe, mécanique de précision, logement, loisirs et communications.

Les gens d'affaires ont aussi la possibilité de participer à des projets axés sur les services, la majorité de ces projets étant financés par des institutions financières internationales. Notamment, la Banque mondiale et la Banque asiatique de développement ont défini des secteurs particuliers où les besoins en services et en expertise sont réels, à savoir l'éducation, le développement rural, l'alimentation en eau et la gestion de celle-ci, le transport et la gestion de l'énergie, de même que l'environnement.

Il existe en outre des possibilités de coentreprise dans le domaine manufacturier, notamment en ce qui concerne

les produits pharmaceutiques, les produits à base de caoutchouc, les composants électroniques, les produits agricoles et ceux de la forêt.

En alliant une bonne stratégie à une vision à long terme, les entreprises canadiennes ont de plus en plus de chances de participer à des projets de ce genre. La création d'alliances stratégiques avec des sociétés locales et l'adoption d'une vision à long terme sont les conditions essentielles pour réussir sur ce marché.

Pour plus d'information sur les débouchés commerciaux au Sri Lanka, communiquer avec Fred Jacques, Direction de l'Asie du Sud, MAECI, tél. : (613) 995-8596; fax : (613) 996-5897.

Expolangues 1998 : Le Canada sera au rendez-vous

PARIS, FRANCE — Du 28 janvier au 1^{er} février 1998 — Le salon Expolangues fêtera sa 16^e année d'existence à titre de leader européen dans le domaine de l'enseignement des langues. Le Canada, pays d'honneur en 1997 et chef de file mondial de l'enseignement de l'anglais langue seconde, y sera de nouveau présent en 1998. Des entreprises et universités canadiennes se regrouperont autour

du kiosque canadien, lequel est géré par DP Expo Inc. sous l'égide de l'ambassade du Canada à Paris et de Patrimoine Canada.

Chaque année, Expolangues attire plus de 34 000 visiteurs (dont 17 000 professionnels) et quelques 350 exposants. Cette année encore, les exposants auront l'occasion de rencontrer nombre de représentants d'écoles publiques et privées, d'agences de voyages, d'éditeurs de livres,

de magazines et de méthodes d'enseignements, de fabricants de logiciels multimédia et de sociétés de traduction.

Pour plus d'information ou pour s'inscrire, communiquer avec Marie Mazerolle ou Linda Bernard, ambassade du Canada à Paris, tél. : 33.1. 44.43.23.82, fax. : 33.1.44.43.29.98; ou avec DP Expo Services Inc, courriel : dpexpos@easynet.fr

De tout sous le même toit à Production Technology Philippines 98

MANILLE, PHILIPPINES — Du 11 au 14 mars 1998 — Rassemblant sous un même toit une série de salons professionnels dans le domaine de la fabrication aux Philippines, la foire Production Technology Philippines 98 couvre un certain nombre de secteurs, dont les suivants : machinerie et matériaux d'emballage et de transformation des aliments, machines et matériaux de plasturgie, machines à travailler le bois, composants et matériaux d'ameublement, machines-outils et machines et composants pour le travail du métal.

Pour plus d'information, communiquer avec Philip McKean, Overseas Exhibition Services Ltd, tél. : 44 (0) 171-486-1951, fax : 44 (0) 171-935-8625, courriel : pmckean@montnet.com

Le plus grand salon de la construction en Chine : Saisissez la chance de bâtir sur du solide

GUANGZHOU, CHINE — Du 10 au 13 mars 1998 — Les entreprises canadiennes qu'intéresse le marché lucratif des matériaux de construction en Chine sont invitées à participer au salon Building 98 South China.

On l'annonce comme le plus grand salon du genre en Chine et comme un carrefour clé pour les affaires puisqu'on y attend plus de 50 000 visiteurs et quelque 600 exposants provenant de Chine et d'une vingtaine d'autres pays.

L'éventail des thèmes en vedette est très varié. On pourra par exemple y voir ce qui se fait de plus nouveau dans des secteurs comme les meubles, la décoration intérieure, les machines à travailler le bois et les outils de production.

Pour plus de renseignements sur le salon, sur les autres débouchés qu'offre la Chine ainsi que sur la façon de participer au salon (de façon directe ou par la promotion de produits), communiquer avec Lily Corporation Ltd., Verdun (Québec), tél. : (514) 362-1860, fax : (514) 362-1847.

SÃO PAULO, BRÉSIL — du 31 mars au 3 avril 1998 — La huitième Exposition internationale des télécommunications, des réseaux et de l'Internet, TELEXPO 98 — la principale foire commerciale brésilienne sur les télécommunications, doublée d'un séminaire — offrira aux exposants l'occasion de lancer de nouveaux produits et de mettre de l'avant des solutions novatrices dans les secteurs de la technologie sans fil, de la réseautique et de l'Internet. Plus de 250 exposants ont déjà confirmé leur présence à cette foire qui attirera vraisemblablement plus de 50 000 visiteurs.

Avec la collaboration d'Industrie Canada et du consulat du Canada à São Paulo, les Canadiens occuperont une place d'importance à TELEXPO 98. Le consulat du Canada est disposé à aider les sociétés canadiennes qui désirent tirer profit des occasions qu'offrira cette manifestation.

Pour plus d'information, communiquer avec Derek Complin, président, Unilink International Media, tél. : (416) 291-6359, fax : (416) 291-0025, courriel : unilink@istar.ca

RAPPORTS SUR LES MARCHÉS

Le Centre des études de marché d'Équipe Canada du MAECI produit une gamme complète d'études de marché sectorielles pour aider les exportateurs canadiens à repérer les débouchés à l'étranger. Quelque 180 rapports sont actuellement disponibles, portant sur 25 secteurs allant des produits et des services autochtones, l'agroalimentaire et l'automobile aux produits de consommation, aux industries forestières, au plastique, à l'espace et au tourisme. Les rapports sont disponibles auprès du service FaxLink de l'InfoCentre (613-944-4500), ou sur l'Internet, à <http://www.infoexport.gc.ca>

Séminaire : Vendre sur le marché américain

TORONTO — 16 janvier 1998 — Un séminaire de marketing d'un jour sur la vente sur le marché américain, conçu pour les cadres du domaine de la vente et du marketing dans le secteur de la technologie de l'information, est organisé conjointement par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et par Industrie Canada.

Le séminaire est offert par Harry Newton, fondateur de Computer Telephony Expo et du magazine Computer Telephony. M. Newton y donnera de l'information qui saura intéresser non seulement les représentants de l'in-

dustrie de l'intégration téléphonie-ordinateur, mais également ceux de toute industrie dont les produits ont un cycle court. Toute entreprise qui produit des logiciels ou qui s'intéressent aux technologies des nouveaux médias pourra tirer profit de cette occasion. Les participants recevront des conseils et des renseignements sur ce que recherchent les rédacteurs de périodiques techniques ainsi que sur les moyens d'obtenir une couverture médiatique et la reconnaissance d'une marque sur le marché américain.

Le programme du séminaire com-

prendra en outre un petit déjeuner, des présentations faites par des conférenciers et un déjeuner, suivis de rencontres de participants avec des représentants d'entreprises.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Cam Miller, Industrie Canada, Toronto; tél. : (416) 952-4614, fax : (416) 973-5131, courriel : miller.cam@ic.gc.ca; ou avec Therese Sleiman, Industrie Canada, Ottawa; tél. : (613) 954-3187; ou avec Jeffrey Gray, consulat général du Canada à Los Angeles; tél. : (213) 346-2752.

Programme de stages internationaux pour les jeunes (Suite de la page 2)

obtenu un diplôme de maîtrise du programme de gestion internationale de l'Université de Carleton, participe actuellement à un programme d'évaluation et de stratégie commerciales touchant la Chine; elle travaille pour Vincor International Inc., la plus grande entreprise de production et de vente de vins et de cidres au Canada. Après une période initiale de familiarisation au Canada, Shan Heng est allée s'installer à Beijing, là où Vincor a loué pour elle un espace dans les locaux du Conseil commercial Canada-Chine. Il s'agit de la première incursion de cette société sur le marché asiatique. La tâche de Shan est d'introduire les vins de glace sur le marché chinois.

À Vancouver, Larissa Gray, diplômée du programme de relations internationales et d'économie de l'Université de Toronto, effectuera des études de marché et des travaux de développement des marchés chez Cosmos Pacific Investment and Consulting Inc. Cette entreprise est spécialisée dans le développement de marchés en Europe de l'Est et au Moyen-Orient pour les produits et services canadiens. Son stage a été organisé par l'Association des universités et collèges du Canada.

Pour obtenir des renseignements ou pour participer...

Si vous avez un projet de stage, communiquez avec les organisations qui coordonnent les stages du MAECI en vous procurant une liste des organisations qui ont des projets en cours. Composez le 1-800-559-2888 (944-2415, pour la région de la capitale nationale) pour recevoir des renseignements d'un service de réponse vocale automatisé ou par télécopieur, ou visitez le site Web du MAECI pour les jeunes à <http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/culture/youth/menu.htm>

Si votre organisation a des activités internationales et souhaite élaborer ou gérer un projet d'au moins cinq stages, communiquez avec le coordonnateur du programme, Direction de la consolidation de la paix et du développement des ressources humaines, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, tél. : (613) 944-0948, fax: (613) 944-1226, courriel : yiip-psij.agp@extott07.x400.gc.ca

Les jeunes admissibles au programme doivent adresser leur demande directement à l'organisation qui coordonne le stage. On trouvera la liste des organisations à l'adresse de courrier électronique ou au numéro 1-800 cités ci-dessus. À noter que le MAECI ne recrute pas de stagiaires.

**Info
Centre**

L'InfoCentre du MAECI offre aux exportateurs canadiens des conseils, des publications, y compris des rapports sur les marchés, ainsi que des services de référence. Les renseignements de nature commerciale peuvent être obtenus en contactant l'InfoCentre par téléphone au 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 944-4000) ou par fax au (613) 996-9709; en appelant FaxLink de l'InfoCentre à partir d'un télécopieur au (613) 944-4500; et, enfin, en consultant le site Web du MAECI à <http://www.dfait-maeci.gc.ca>

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



Meilleurs vœux pour les fêtes!

Prochain numéro le 12 janvier 1998

DEC 18 1997

CanadExport

Vol. 15, N° 21 — 15 décembre 1997

Femmes d'affaires canadiennes à Washington

Une force dynamique avec laquelle il faut compter

Le ministre du Commerce international, M. Sergio Marchi, a dirigé la première mission commerciale canadienne composée uniquement de femmes d'affaires, qui s'est rendue à Washington du 12 au 14 novembre. La mission réunissait certaines des plus prometteuses et des plus ambitieuses femmes entrepreneurs au Canada, qui sont déterminées à faire leur part dans la revitalisation de l'économie et la création d'emplois au pays.

Bon nombre des 125 participantes canadiennes sont venues à Washington pour établir des relations avec des entreprises américaines ou pour renforcer les réseaux dont elles faisaient déjà partie en tentant de former des alliances stratégiques avec des partenaires américains éventuels. Elles sont toutes venues pour en savoir plus sur les complexités du marché américain et pour nouer des liens avec d'autres créatrices d'entreprises canadiennes.

La mission a contribué à la conclusion de marchés

Pour toutes les participantes, la mission a été un excellent moyen de tester le marché américain — même pour des

entrepreneurs chevronnés comme Bianca Batistini, vice-présidente de CAN-AM, une firme de consultants spécialisés en services d'immigration et d'exportation établie à Magog, au Québec. M^{me} Batistini, qui fait affaire avec le marché américain depuis 1982, est revenue de la mission avec un partenaire américain éventuel spécialisé en droit commercial qui, d'après elle, va faciliter son travail aux États-Unis.

La mission a dépassé les attentes de Rita Vallières, présidente d'OPTIMUM

Translation de Fredericton, au Nouveau-Brunswick, chef de file mondial dans le domaine des services linguistiques. M^{me} Vallières, qui a discuté de la possibilité de s'associer avec un certain nombre d'entreprises canadiennes et américaines, y compris avec un grand

cabinet de traduction américain, estime que la mission annonce le début d'une nouvelle époque marquée par la présence de femmes entrepreneurs.

Voir page 3 — Des femmes d'affaires



Le ministre Marchi s'entretenant avec M^{me} Randi Hansen de Gainsborough Communications

Pour mieux servir le monde des affaires : renouveler le Service des délégués commerciaux

Par Richard Lecoq, Directeur, Opérations à l'étranger, MAECI

Le Service a 104 ans et ne cesse de s'améliorer. Toutefois, même une organisation qui a réussi à servir le monde des affaires canadien depuis 1893 ne peut se reposer sur ses lauriers. Le Service canadien des délégués commerciaux (S.D.C.), qui a démontré sa valeur durant tout le XX^e siècle, prend maintenant des mesures pour se renouveler avant d'entrer dans le prochain siècle.

Comment reconnaitrez-vous un Service des délégués commerciaux renouvelé?

Deux changements principaux le caractériseront. Premièrement, vous verrez un plus grand nombre d'agents sur le terrain, là où ils sont de la plus grande importance pour les entreprises canadiennes.

Voir page 5 — Le Service des délégués commerciaux

CanadExport EN DIRECT

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/news/newsletr/canex>

DANS CE NUMÉRO

Au fil des initiatives	2
Les institutions financières internationales	3
Le point sur l'AMI	4
Nouvelles commerciales	7-11
Les trucs du métier	11
Exportateur vers de nouveaux marchés	12
Foires commerciales	13-14
Occasions d'affaires	14
Publications/Au calendrier	15-16

À LA SOURCE : vers l'expansion des exportations

Depuis 1983, le programme fédéral de placement étudiant À LA SOURCE met les nouveaux diplômés collégiaux et universitaires en rapport avec des employeurs pouvant leur offrir du travail pendant une période maximale de six mois. L'un des nouveaux volets les plus intéressants du programme À LA SOURCE se trouve dans le domaine de l'expansion des exportations.

Le programme À LA SOURCE conjugue les ressources de l'industrie et du gouvernement de façon efficace et éprouvée. Il est commandité par l'Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Canada et est administré par une société privée, Energy Pathways Inc. Les salaires des nouveaux diplômés sont versés par Développement des ressources humaines Canada.

Au fil des ans, les employeurs ont fait appel au programme pour répondre à différents besoins, depuis la gestion environnementale et énergétique jusqu'à l'adoption des technologies de l'information en milieu de travail.

À LA SOURCE a connu des succès importants, notamment un taux d'embauche subséquent de 70 % chez les participants de même que des commentaires élogieux de la société Price Waterhouse.

Répondre aux besoins en matière d'expansion des exportations

L'entreprise Scotian Homes, un constructeur de maisons situé à Enfield près de Halifax, illustre bien le succès du programme À LA SOURCE au chapitre de l'expansion des exportations. Les employés de cette société tentaient d'augmenter leurs exportations vers l'Europe où il existe des débouchés intéressants pour l'entreprise grâce à ses matériaux et technologies de pointe et à ses techniques de construction rapide.

Le président de l'entreprise, Bob Bona, a embauché Steven Bouman, un candidat du programme À LA SOURCE ayant de l'expérience dans le domaine des ventes et de la commercialisation pour explorer et percer les marchés européens ainsi que pour

trouver des moyens économiques d'expédier et de construire des maisons à l'étranger.

Durant son stage, M. Bouman a aidé à coordonner la participation de Scotian Homes à des foires commerciales en Pologne et en Allemagne. Il a en outre participé à la rédaction de documents et de devis de construction et a étudié les possibilités de coentreprises, de contrats de licence ainsi que d'ententes de coopération. Enfin, il a aidé l'entreprise à construire une maison-témoin modèle et à installer un bureau international en Pologne.

Fournir des ressources humaines à un coût raisonnable

Selon M. Bouman, le programme À LA SOURCE est un moyen idéal de trouver les ressources nécessaires pour étudier les débouchés à long terme, et ce, sans être obligé de s'engager à verser des salaires importants.

À la fin de son stage financé par le programme À LA SOURCE, M. Bouman a été embauché à temps plein à titre de coordonnateur du marketing et des ventes internationales de Scotian

Homes. Comme bon nombre d'employeurs associés au programme À LA SOURCE, M. Bona est ravi d'avoir trouvé un programme qui propose des connaissances et une formation aux candidats motivés.

« Bon nombre d'entreprises n'ont pas le temps de se consacrer aux ventes à l'étranger, précise M. Bona. Je recommande fortement le programme À LA SOURCE. »

Plus de 5 000 personnes dans tout le Canada ont été placées chez quelque 3 000 employeurs des secteurs public et privé grâce au programme À LA SOURCE.

Pour plus de renseignements sur les possibilités qu'offre le programme À LA SOURCE, composer le 1-800-565-2427 ou visiter le site Web du programme à <http://www.epi.ca>

CanadExport EN DIRECT

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/news/newsletr/canex>

CanadExport

ISSN 0823-3330

Rédacteur en chef : Amir Guir

Rédacteur délégué

Réd

Cr

Mis

Tirage

Téléph

Fax : (6

Courrier

canad.exp



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 la 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), en collaboration avec le Centre de planification et de la planification (BCF).

Pour vous abonner, expédiez votre carte de visite à l'adresse ci-dessous. Pour un changement d'adresse, renvoyez l'étiquette avec le code. Prévoir quatre à six semaines de délai.

CANADEXPORT (BCFE),

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international,
125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2

Nouveau répertoire : une mine d'or pour les organismes de formation canadiens

La Banque mondiale publie un nouveau répertoire en ligne qui fera découvrir aux organismes canadiens fournisseurs de services de formation dans les pays en développement nombre de nouveaux débouchés dont ils n'avaient même pas idée auparavant.

Les programmes de formation qui ont pour but d'aider les institutions publiques des pays en développement à mener à bien leurs réformes sont devenus une des priorités de la Banque mondiale.

Pour que ces efforts portent fruit, il est néanmoins essentiel que les pays en développement aient facilement accès à l'information sur la formation offerte. C'est ce qui a amené l'Institut de développement économique (IDE) et Communications Development Incorporated à concevoir un répertoire mondial des ressources en formation, le Global Training Resource Directory.

Ce répertoire est un babillard électronique en ligne, accessible par Internet, dans lequel les fournisseurs de services de formation peuvent inscrire les cours et programmes de formation qu'ils offrent. Les pays en développement peuvent ainsi plus facilement trouver ce qu'ils cherchent dans ce domaine.

À l'heure actuelle, le répertoire contient des renseignements sur les programmes de plus de 150 partenaires de l'IDE, tels que la Banque africaine de développement et la

Banque interaméricaine de développement, d'organismes d'aide bilatérale, comme l'Agence canadienne de développement international (ACDI), et de fondations telle la Fondation Ford.

Le processus d'inscription en ligne est fort simple. Les fournisseurs de services de formation peuvent éditer eux-mêmes leur liste de cours et programmes et mettre à jour l'information en fonction de leurs plus récentes activités.

L'inscription au répertoire ne coûte rien en ce moment, mais il y aura des frais à compter de janvier. Le répertoire, actuellement en anglais seulement, aura une version française et espagnole.

Le site Web du Global Training Resource Directory se trouve à <http://www.trainingpartnership.com>.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec Communications Development Incorporated, 1825 I Street, NW, Washington, DC, 2006; tél. : (202) 775-2183, fax : (202) 775-2130, courriel : trainingdirectory@cdinet.com, site Web : <http://www.cdinet.com>

Des femmes d'affaires à Washington (Suite de la page 1)

Ce sentiment est partagé par Melanie Sibbitt, présidente de Two Crazy Ladies Inc., de Willowdale, en Ontario — entreprise canadienne spécialisée dans les produits promotionnels qui a annoncé, durant la mission, la conclusion d'une association avec KT and

Associates Inc., groupe américain spécialisé dans l'organisation de réunions et de congrès.

Convaincue que les femmes doivent apprendre de bonne heure comment gérer leur argent et prendre leur vie en main, Mme Sibbitt va collaborer avec

trois autres créatrices d'entreprises rencontrées au cours de la mission à la rédaction d'un livre qui va montrer aux femmes sur un ton humoristique les pièges du travail autonome.

Voir page 6 — Des femmes d'affaires

IFInet : Taillez-vous une part du marché des IFI

Sur le site web du Ministère (<http://www.dfait-maeci.gc.ca/ifinet>), vous trouverez IFInet qui a pour objet de vous aider à accroître vos chances de succès dans la poursuite d'occasions d'affaires offertes par les institutions financières internationales (IFI). Ce site vous permet d'avoir accès à des renseignements sur les projets financés par les IFI et sur les projets que réalisent des entreprises d'experts-conseils canadiens pour les IFI, ainsi qu'à une liste des projets de l'Agence canadienne de développement international (ACDI) et à des guides d'affaires pour les exportateurs. N'oubliez pas de consulter la nouvelle page « Projets d'investissement internationaux ».

Le point sur l'AMI

En 1995, le Canada a convenu, avec les autres pays de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), de débiter les négociations en vue d'un accord multilatéral sur l'investissement (AMI). L'échéance initiale des négociations, prévue pour mai 1997, a été repoussée d'un an, et ce, pour donner au Canada et aux autres pays le temps voulu pour parvenir à un bon accord. Voici un aperçu du contenu et des objectifs de l'AMI.

Pourquoi un tel accord?

Un accord exhaustif sur l'investissement négocié entre les pays de l'OCDE permettrait à tous les pays signataires de participer sur un pied d'égalité au marché international de l'investissement étranger, établirait des normes élevées pour la protection des investissements et jetterait les bases d'un accord plus global auquel prendraient part beaucoup d'autres pays.

Depuis une dizaine d'années, le commerce et l'investissement internationaux ont connu une croissance exponentielle, et une vive concurrence règne désormais sur le marché international du commerce et de l'investissement. De puissantes économies, qui sont des forces dans le commerce et l'investissement, ont émergé en Asie et en Amérique latine et font dorénavant une vigoureuse concurrence à l'Amérique du Nord et à l'Europe.

Les emplois, le revenu et la prospérité future des Canadiens dépendent de la compétitivité du pays sur le plan du commerce et de l'investissement. Le Canada est en outre devenu une destination importante de l'investissement étranger — lequel est un des moteurs de la croissance économique et détermine directement l'existence de centaines de milliers d'emplois au pays. À l'étranger, la valeur réelle de l'investissement canadien a triplé depuis 1980,

offrant aux entreprises canadiennes de nouvelles possibilités commerciales.

Les accords sur l'investissement : une stabilité certaine

Depuis des années, le Canada négocie des accords sur l'investissement bilatéral et régional pour protéger et favoriser les intérêts des Canadiens qui investissent à l'étranger et pour définir une approche fondée sur des règles pour le traitement de l'investissement étranger. L'AMI contribuera à atteindre ces objectifs et créera une base véritablement multilatérale pour l'établissement de règles sur l'investissement international.

Pourquoi établir des règles? Les règles permettent à l'investissement international d'être à la fois plus stable et prévisible. Elles assurent également un climat d'avantage sûr pour l'expansion des entreprises canadiennes à l'étranger, permettant à ces dernières de rechercher de nouveaux marchés et d'acquérir des technologies novatrices.

Les règles appliquées par le Canada résulteraient, en outre, en une plus grande confiance des investisseurs étrangers qui choisiraient la Canada comme lieu d'investissement et qui, par le fait même, contribueraient à créer des emplois et à stimuler l'économie locale.

Les objectifs de l'AMI

Deux principes sont à la base des négociations de l'AMI, à savoir la non-discrimination et la protection assurée des investisseurs et de leurs investissements.

La non-discrimination, ou « traitement national », signifie que les gouvernements traitent les investisseurs étrangers et leurs propres investisseurs de la même façon. La protection des investissements donne aux investisseurs l'assurance que leurs investissements seront protégés dans le cadre de règles clairement définies. Ces principes devraient être appuyés par des mécanismes efficaces pour le règlement des différends. Chaque pays pourrait également déposer des exceptions à l'endroit des règles, assurant ainsi l'immuabilité de certaines mesures relatives à l'investissement.

Le Canada et l'AMI

Un accord multilatéral sur l'investissement aurait des avantages certains pour le Canada.

- Le Canada obtiendrait des pays de l'OCDE, pour ses investisseurs et ses investissements, des engagements et un traitement semblables à ceux qu'il a à l'heure actuelle avec les États-Unis et le Mexique en vertu de l'Accord de libre échange nord-américain (ALENA).

Voir page 16 — Le point sur l'AMI

À la recherche de débouchés extérieurs?

Assurez-vous d'être inscrit dans la banque de données du réseau WIN Exports que les délégués commerciaux à l'étranger utilisent pour promouvoir le savoir-faire de votre entreprise aux acheteurs étrangers. Pour obtenir un formulaire d'inscription, télécopiez votre demande au 1-800-667-3802; ou téléphonez au 1-800-551-4WIN (613-944-4WIN à partir de la région de la capitale nationale).



Le Service des délégués commerciaux *(Suite de la page 1)*

C'est « au front », c'est-à-dire sur les divers marchés du monde, que les excellentes compétences des délégués commerciaux canadiens sont le plus profitables pour les exportateurs canadiens. Par conséquent, un élément essentiel du renouveau qui doit caractériser le S.D.C. est un programme permettant d'affecter un plus grand nombre de délégués commerciaux à l'étranger durant les prochaines années. D'ici 2006, pas moins de 70 % des délégués commerciaux canadiens travailleront directement sur le terrain, ajoutant une valeur réelle aux préparatifs et aux stratégies d'entreprises canadiennes compétentes et engagées et les aidant à profiter des possibilités offertes sur leurs marchés cibles.

Deuxièmement, au Service même des délégués commerciaux renouvelé, vous constaterez que la prestation des services a été améliorée.

Le Service des délégués commerciaux met actuellement en œuvre des mesures importantes pour améliorer son rendement, son objectif étant d'obtenir des résultats pour ses entreprises clientes. Ce projet systématique et à grande portée vise à tirer le meilleur parti possible des ressources du S.D.C. pour ce qui est de défendre et de protéger les intérêts des entreprises canadiennes sur les marchés internationaux.

Nous ne citerons que quelques moyens à l'aide desquels les entreprises clientes pourront profiter de l'initiative de mesure du rendement du Service des délégués commerciaux.

- Cette initiative fera porter l'attention et les ressources du S.D.C. sur les services qui produisent les meilleurs résultats pour les entreprises clientes compétentes et engagées.
- Elle servira à définir clairement la nature et le niveau des services

auxquels les clients peuvent s'attendre de la part du S.D.C., et les conditions dans lesquelles les clients peuvent le mieux profiter des ressources du S.D.C. à l'étranger.

- Elle permettra aux clients de faire connaître leurs impressions sur les services et d'influer sur leur orientation future.

À une époque comme la nôtre où les partenariats jouent un rôle crucial, le Service canadien des délégués commerciaux ne peut espérer se renouveler tout seul. Pour atteindre le but ultime qui est de mieux servir les clients, tous les intéressés devront s'adapter à une nouvelle manière de fonctionner. La réussite du renouvellement du S.D.C. dépendra en grande partie de la participation et de la coopération de ses clients au sein du monde des affaires canadien. À cette fin, des consultations avec des entreprises du secteur privé et avec leurs associations sont en cours; ces consultations sont axées sur deux éléments essentiels.

Premièrement, étant donné que le S.D.C. s'oriente davantage vers une gestion axée sur les résultats et vers les services prioritaires susceptibles de l'aider à atteindre ces résultats, certains services existants seront abandonnés. Les clients peuvent toujours s'attendre à recevoir le même ensemble de services essentiels de qualité supérieure dans toutes les missions, mais, dans certains cas, la conjoncture locale et le niveau des ressources pourraient faire qu'il soit nécessaire pour les missions de fournir certains autres services en recourant à de tierces parties compétentes.

Deuxièmement, si l'on veut que les délégués commerciaux à l'étranger consacrent leur temps et leur énergie

à ce qu'ils font le mieux pour les entreprises canadiennes, le monde des affaires doit, pour sa part, profiter des services disponibles au Canada pour se préparer à exporter ses produits et services. Trop souvent, dans le passé, des entreprises canadiennes mal préparées ont perdu leur temps et leur argent en tentant de faire à l'étranger des choses qu'elles auraient beaucoup mieux fait au pays et ont empêché les délégués commerciaux de se consacrer aux clients qui s'étaient déjà montrés compétents et engagés.

Équipe Canada Inc, réseau de services commerciaux basé au Canada, offre une grande variété de produits, de programmes et de services conçus pour aider les entreprises canadiennes à se préparer à accéder à des marchés étrangers, à faire les recherches nécessaires et à élaborer des plans en conséquence. Les entreprises qui utilisent bien ces outils et arrivent donc sur les marchés visés prêtes à faire du commerce et dotées d'un plan de commercialisation ciblé et bien conçu peuvent profiter pleinement des services haut de gamme que nos délégués commerciaux peuvent leur offrir dans les missions.

De plus en plus, le développement du commerce international devient un travail d'équipe — les intervenants acceptant des rôles définis en vue de la réalisation d'un objectif commun. Par son renouvellement, le Service des délégués commerciaux cherche à définir son rôle futur au sein de l'équipe commerciale internationale du Canada — soit le rôle qui lui permettra de contribuer au mieux à la réussite de ses clients et de ses partenaires.

Des Femmes d'affaires canadiennes à Washington *(Suite de la page 3)*

Établir des réseaux avec des collègues canadiennes

La mission a aussi beaucoup aidé les participantes à connaître d'autres femmes d'affaires canadiennes. Wendi Copeland est présidente de Stamp of Approval, entreprise novatrice de Vancouver spécialisée dans la fabrication de produits 3-D sur mesure qui a récemment livré sa première commande aux États-Unis. En plus de l'aider à parfaire ses connaissances des pratiques dans le milieu des affaires américain et à établir des relations avec des distributeurs américains éventuels, la mission a permis à M^{me}

Copeland de découvrir de nombreux talents canadiens qu'elle n'aurait jamais découverts autrement, avec le résultat qu'elle est en train de former équipe avec trois autres femmes d'affaires canadiennes pour lancer un nouveau produit.

Odette l'Anglais, présidente de Pluralité, une entreprise de Québec, a aussi décidé de se joindre à la mission pour découvrir ce que les autres femmes entrepreneurs canadiennes ont à offrir. Son entreprise multidisciplinaire, qui se spécialise dans l'examen, la mise en œuvre et la coordination de projets, a déjà coordonné et mené à bien des projets dans le domaine de la lutte contre les incendies et de la protection civile au Mexique et en Colombie et est actuellement associée avec d'autres partenaires industriels dans divers projets réalisés en régime d'économie mixte dans les républiques slovaque et tchèque. Durant la mission, M^{me} l'Anglais a repéré un partenaire canadien éventuel — en l'occurrence, un fabricant de canalisations sous pression — avec lequel elle pourrait s'associer pour des projets à l'étranger.

Selon M^{me} l'Anglais, pour avoir du succès sur les marchés étrangers, les femmes canadiennes doivent se concentrer sur les domaines où elles ont de l'expertise, établir de solides relations d'affaires avec les clients et être très souples de manière à surmonter les nombreuses embûches dont est semé le chemin de la réussite pour les exportateurs.

Apprendre de leurs collègues américaines

Les rencontres qu'elle a eues avec des femmes d'affaires de Washington qui possèdent et exploitent des entreprises de communications ont permis à Randi Hansen, de Gainsborough Communications, d'en apprendre beaucoup sur le marché local et de savoir à quoi s'attendre quand elle aborde le marché américain. Pour son entreprise spécialisée dans la création, la production et la distribution

Les femmes entrepreneurs sont sous-représentées dans notre culture commerciale. Et je veux changer cela.
Sergio Marchi, ministre du Commerce international

de matériel vidéo et de matériel imprimé, la conclusion d'une alliance stratégique avec une femme d'affaires américaine sera le meilleur moyen d'entrer dans l'industrie américaine de la production et des communications.

M^{me} Hansen a aussi noté que les rencontres avec des créatrices d'entreprises américaines l'ont aidée à comprendre les façons différentes de faire des affaires entre les deux pays. Toutefois, elle pense qu'avec l'aide du personnel de l'ambassade du Canada et avec ce qu'elle a appris aux ateliers comme ceux qui ont eu lieu

durant la semaine, ces différences peuvent être surmontées.

Volonté de réussir

Comme le ministre Marchi l'a fait remarquer dans le discours qu'il a prononcé au déjeuner organisé en l'honneur du secrétaire d'État au Commerce des États-Unis, M. William Daley, les femmes ont la capacité de faire les efforts nécessaires pour réussir.

Diane Fafard, présidente de FAF Design, entreprise canadienne de fabrication de bijoux établie à Montréal, en est un exemple parfait. Le succès n'est pas venu facilement pour Mme Fafard, qui a commencé dans le métier comme distributeur à partir de son sous-sol en 1992. Trois années après s'être monté une clientèle, elle a commencé à fabriquer des broches en étain et des broches en or; l'entreprise compte maintenant 15 employés permanents et 18 agents desservant plus de 1 000 détaillants partout au Canada et dans l'est des États-Unis.

M^{me} Fafard n'hésite pas à reconnaître la valeur de cette mission exploratoire pour les nouveaux exportateurs. La

Voir page 15 — Des femmes d'affaires

LES FEMMES ENTREPRENEURS MONTRENT LE CHEMIN ...

- Les femmes travaillant à leur propre compte forment le groupe de travailleurs dont l'effectif s'est accru le plus rapidement dans notre économie ces 20 dernières années.
- Aujourd'hui, les femmes détiennent ou dirigent presque un tiers des entreprises canadiennes.
- Au total, les entreprises appartenant à des femmes ou dirigées par des femmes emploient plus de personnes que les 100 plus grosses entreprises au Canada réunies.
- Plus de deux millions de Canadiens travaillent dans les entreprises appartenant à des femmes ou dirigées par des femmes.
- Ce sont des femmes qui occupent le poste de délégué commercial en chef et celui de chef de la nouvelle direction des petites et moyennes entreprises au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.
- Les produits offerts par les femmes d'affaires canadiennes sont représentatifs de tout ce que comporte l'économie : depuis l'aérospatiale jusqu'aux automobiles, depuis les produits pétroliers jusqu'aux industries de l'environnement, depuis les conseils en gestion jusqu'à la distribution des films, depuis les produits de santé jusqu'aux bijoux et objets d'art.

Le Ministre annonce la tenue d'un sommet commercial des femmes et la conclusion d'accords dans le cadre de la mission à Washington

Dans le cadre de la mission commerciale internationale des femmes d'affaires canadiennes, le ministre du Commerce international, M. Sergio Marchi, a annoncé la tenue d'un sommet commercial des femmes d'affaires du Canada et des États-Unis devant avoir lieu à Toronto en mai 1999, lequel donnera suite au travail accompli par une nouvelle coalition pour la recherche, composée de groupes du secteur public et du secteur privé.

Le sommet réunira des femmes qui sont chefs d'entreprise dans les deux pays, afin de définir, et de recommander, des moyens d'éliminer les obstacles à l'accès des femmes d'affaires aux marchés internationaux.

Sont également prévus, au cours de ce sommet, la visite d'une délégation commerciale américaine, organisée par l'intermédiaire du consulat des États-Unis à Toronto, qui tiendra des réunions durant deux jours, ainsi que des visites sur place et des rencontres individuelles entre gens d'affaires.

Durant la mission à Washington, M. Marchi a également assisté à la

signature d'un protocole d'entente entre la Fondation des femmes chefs d'entreprise du Canada et la National Foundation of Women Business Owners des États-Unis. L'alliance a pour but d'assurer la coopération binationale dans le cadre de la coalition pour la recherche et en vue du sommet commercial.

Le Ministre a aussi assisté à des cérémonies de conclusion d'accords, d'alliances stratégiques et de partenariats avec des entreprises de papier, des transitaires et des entreprises multimédias ainsi qu'avec une entreprise de produits publicitaires spéciaux. Parmi les entreprises ayant signé des ententes, signalons :

- Tri-ad International Freight Forwarding, de Mississauga (Ontario), qui a formé, avec Surfair, d'Atlanta (Géorgie), une alliance représentant une valeur annuelle de 4 millions \$US;
- North American Specialty Papers, de Hemmingford (Québec), qui a signé avec l'entreprise Stone Container Corporation, de Chicago, une entente pour la vente des produits

en papier de cette dernière sur certains marchés étrangers, entente pouvant se traduire par des ventes d'une valeur de 4 à 5 millions \$US;

- MediaStats Inc./MediaLAB, de Markham (Ontario), qui a annoncé la signature d'un accord de revente avec Tribune Media Services, de Chicago, lequel mènera à la création de trois nouveaux postes de techniciens-chercheurs à plein temps chez MediaStats et devrait donner lieu à des ventes de 250 000 \$ la première année;

- Media Group Ltd., de Toronto (Ontario), qui a formé, avec Arthur-Jones Inc., une alliance stratégique en vue de la création d'un « service de gestion de l'image » de classe mondiale à l'intention d'entreprises clientes en Amérique du Nord;

- Two Crazy Ladies Inc., de Willowdale (Ontario), qui a conclu un accord de partenariat, d'une valeur de 250 000 \$ par année, avec KT and Associates Inc., groupe de Las Vegas qui s'occupe de planification de congrès et de réunions.

Une approche mondiale... Exportez vos services

Experts-conseils en gestion, architectes, ingénieurs, fournisseurs de formation professionnelle, concepteurs et autres représentants de petites et moyennes entreprises de services axés sur le savoir ont maintenant accès à une nouvelle source d'information en ligne — Une approche mondiale... Exportez vos services — conçue pour renseigner ceux et celles qui se préparent à l'exportation vers des marchés étrangers.

Le 12 novembre, le ministre du Commerce international, M. Sergio Marchi, à Washington, et le ministre de l'Industrie, M. John Manley, à Ottawa, ont annoncé le lancement d'une nouvelle source d'information — *Une approche mondiale... Exportez vos services* — qui se trouve sur le site Web InfoExport du MAECI, à l'adresse <http://www.infoexport.gc.ca>, et sur le site Web d'Industrie Canada, à l'adresse <http://strategis.ic.gc.ca/twv>.

Ce nouveau site est le fruit d'une collaboration entre le secteur privé, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) et Industrie Canada. Il représente aussi l'un des différents projets d'Équipe Canada Inc., groupe mis sur pied pour stimuler l'exportation des pro-

duits et services canadiens vers les marchés internationaux.

« Ce produit fournira aux entreprises canadiennes un accès plus facile et plus rapide à l'information dont elles ont besoin pour acquérir un avantage par rapport à leurs concurrentes sur les marchés internationaux », a déclaré M. Marchi, lorsqu'il a annoncé le lancement de ce nouveau guide électronique dans le cadre de la mission commerciale internationale des femmes d'affaires canadiennes.

Le guide était antérieurement offert sur disquette, mais la nouvelle version Internet d'*Une approche mondiale... Exportez vos services* est nettement améliorée. Il sera bientôt possible de se procurer une version sur CD-ROM.

Les exportateurs et le consulat général du Canada à Boston connectent

Tout exportateur sait l'importance de bien se préparer avant d'offrir ses produits ou services à un nouveau marché. L'Internet est un outil qui prend rapidement de la valeur, à mesure que s'accroît le nombre d'ambassades et de consulats qui fournissent leurs précieux services en direct.

Le consulat général du Canada à Boston, pionnier dans la prestation de ces services, en est un bon exemple.

Un internaute heureux

C'est en avril que le conseiller en commerce extérieur de la Corporation régionale de promotion des exportations du Bas-Saint-Laurent à Trois-Pistoles, au Québec, Denis Rheault, a rencontré le consul général adjoint et premier délégué commercial du Canada à Boston, Paul Desbiens, à l'occasion d'une séance de jumelage d'entreprises au Vermont.

“ Je cherchais à me procurer la liste des distributeurs américains de produits agroalimentaires que certains de mes clients-producteurs avaient souhaité rencontrer lors de l'exposition de produits alimentaires spécialisés qui s'était déroulée à Burlington, au Vermont, quelques mois auparavant ”, explique M. Rheault.

Or il a plutôt obtenu des conseils vraiment profitables sur la façon d'accéder au tout nouveau site Web du consulat général.

“ Grâce aux contacts que nous avons établis par le biais de l'Internet et aux invitations qui nous ont été transmises, chacun des douze producteurs québécois de produits agroalimentaires s'est allié à un distributeur américain durant l'exposition ”, raconte, ravi, M. Rheault, tout disposé à se remettre à “ naviguer ” sur le site Web du consulat général à Boston pour obtenir d'aussi bons résultats dans d'autres secteurs.

Des conseils judicieux

Le succès que la Corporation a remporté sur les marchés extérieurs, en dix mois à peine peut être attribuable à bien des égards à l'appui que les délégués

commerciaux comme M. Desbiens ont accordé à ses 21 entreprises membres.

“ Ils nous aident à nous préparer aux missions et aux foires commerciales qui se déroulent aux États-Unis ”, signale Pierre Harvey, directeur des exportations de la Corporation. De fait, M. Harvey sollicite toujours l'avis de son délégué commercial avant de se rendre à une nouvelle exposition chez nos voisins du Sud. À son programme sont inscrites les expositions Build Boston Show, la Foreign Language Association Conference du Massachusetts, ainsi que l'International Pool and Spa de Chicago, programme qui reflète bien la diversité des secteurs dans lesquels œuvrent ses membres.

“ Nos entreprises membres tirent grand profit de ces manifestations, signale M. Harvey. Six d'entre elles sont en train de négocier avec de nouveaux clients, quatre participent à des foires commerciales en Nouvelle-Angleterre, et une autre a en vue un client du Maine. ”

Des études de marché et plus encore sur l'Internet

En plus de la collaboration et de l'obligance des délégués commerciaux, M. Harvey apprécie les rapports sectoriels, lesquels constituent une autre source d'information pratique. On y trouve un carnet de route sur la façon de pénétrer le marché ainsi qu'une liste exhaustive des personnes que les gammes de produits canadiens sont susceptibles d'intéresser.

“ Nous avons consulté les études de marché que le consulat général du Canada en Nouvelle-Angleterre a réalisées dans divers secteurs de la région, dont les matériaux de construction et

l'agroalimentaire, pour bien nous renseigner sur les marchés avant de nous y lancer ”, fait remarquer M. Harvey.

On sera heureux d'apprendre que 19 de ces études sectorielles peuvent maintenant être téléchargées du site Web du consulat général du Canada à Boston. (On ne pouvait auparavant se les procurer que sous forme imprimée auprès de l'InfoCentre du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.) Au nombre des secteurs étudiés figurent les télécommunications, les transports, les services financiers, l'architecture, la géomatique, l'ameublement, l'éducation et l'environnement.

La toute dernière publication, une étude du marché des épicerie de la Nouvelle-Angleterre, contient de précieux renseignements sur les circuits de distribution des produits agroalimentaires de la Nouvelle-Angleterre ainsi qu'une liste d'adresses utiles.

La liste complète des titres disponibles – d'autres viendront s'y ajouter – peut être consultée à <http://www.dfait-maeci.gc.ca/~boston>. Après avoir choisi la langue de la recherche, on suit le chemin “ Commerce et investissement ”, “ Aide aux entreprises canadiennes ” et “ Liste des études de marché ”, qui nous mènera à la page Web de l'InfoCentre sur les études de marché. Les entrepreneurs canadiens désireux de prendre connaissance de ces études se verront attribuer un mot de passe après avoir fourni leur nom et adresse.

Le programme “ Student Connection ” est un autre outil Internet que M. Desbiens s'efforce de faire connaître et qui a été conçu pour aider les petites et moyennes entreprises à

Voir page 9 — Boston

Nouveaux exportateurs : comment être bien branchés

Depuis plus d'un an, les petites entreprises du Canada ont accès à un nouvel outil, le programme *Étudiants bien branchés*, qui vise à initier les gens d'affaires aux possibilités offertes par Internet.

Dans le cadre du programme *Étudiants bien branchés*, des étudiants de collèges et d'universités ayant une formation spécialisée — étudiants conseillers auprès des entreprises — peuvent visiter les gens d'affaires pour discuter des besoins de leur entreprise. Quelles difficultés l'entreprise doit-elle surmonter? Faut-il trouver de nouveaux fournisseurs ou de nouveaux marchés? L'entreprise est-elle prête à exporter?

Trucs du métier

Les entreprises peuvent, à un faible coût, recevoir une formation pratique d'au plus 15 heures. En particulier, les étudiants conseillers auprès des entreprises peuvent fournir les services suivants :

- faire connaître les meilleurs sites Internet de petites entreprises;
- faire connaître les sites les plus utiles du gouvernement du Canada (par exemple, *Strategis* et ceux de la Société pour l'expansion des exportations, de Statistique Canada, des Centres de services aux entreprises du Canada (CSEC), ainsi que *ExportSource* du ministère

des Affaires étrangères et du Commerce international);

- faire connaître les sites des gouvernements et des grandes entreprises qui offrent des cours gratuits et des renseignements utiles;
- faire connaître les sites permettant de trouver de nouveaux fournisseurs, de nouveaux marchés et de nouvelles façons de promouvoir l'entreprise;
- créer un site Web temporaire pour l'entreprise dans le « centre commercial » du site des *Étudiants bien branchés*;
- montrer l'accès à des sites Internet clés auxquels des signets auront été attribués pour consultation future rapide et facile.

Le site « Ressource pour les entreprises/Étudiants bien branchés, en ligne » est une boîte à outils offrant des liens à des bases de données à l'échelle mondiale. Le menu principal présente 16 boutons donnant un accès à diverses sources à l'échelle mondiale, par exemple : journaux et renseignements douaniers par pays, moyens de recherche d'entreprises et de personnes, renseignements par pays, renseignements sur plus de 30 000 foires commerciales à l'échelle mondiale, répertoires d'entreprises et de possibilités commerciales (importations, exportations, relations d'affaires possibles, possibilités de coentreprises) et personnes-ressources en vue de l'exportation.

Avantages du programme

Les entreprises peuvent apprendre à connaître une nouvelle façon de faire des affaires : l'utilisation d'Internet est un moyen rentable pour les entreprises d'avoir accès au bout des doigts à des renseignements, à des fournisseurs,

à des marchés et à des possibilités commerciales à l'échelle mondiale.

Les étudiants qui participent au programme ont l'occasion d'acquérir une connaissance pratique d'Internet et une expérience de travail précieuse, de faire la connaissance d'employeurs possibles et de pouvoir financer leurs études.

L'industrie des technologies de l'information en retire un plus grand nombre de clients pour ses produits et services.

Pour le Canada, les avantages sont la création d'emplois et la stimulation de l'activité économique.

Résultats à ce jour

Plus de 16 000 entreprises ont reçu une formation en milieu de travail par plus de 1 700 étudiants provenant de 22 collèges et universités participant au programme, et un nombre comparable de liens directs ont été établis par des utilisateurs individuels ayant consulté le site web du programme (<http://www.scp-ebb.com/Start-f.cfm>).

Le programme, qui s'inscrit dans la Stratégie d'emploi des jeunes du gouvernement fédéral, résulte d'une collaboration entre Industrie Canada, Développement des ressources humaines Canada, l'Association des collèges communautaires du Canada, l'Association des universités et collèges du Canada et le secteur privé.

Pour engager un étudiant conseiller ou pour obtenir de plus amples renseignements sur le programme *Étudiants bien branchés*, composer, sans frais 1-800-807-7777.

Boston

(Suite de la page 8)

bien exploiter l'Internet (voir l'article sur cette page).

Pour plus de renseignements sur les services que le consulat général du Canada à Boston offre aux exportateurs, communiquer avec la Section du commerce et de l'investissement, tél. : (617) 262-3760, fax : (617) 262-3415.

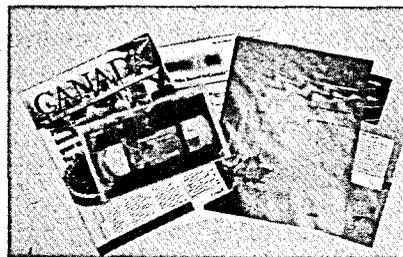
CanadExport EN DIRECT

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/news/newslet/canex>

Le Groupe du marketing international du MAECI remporte cinq nouveaux prix d'excellence

Le Groupe du marketing international du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international a reçu cinq nouveaux prix d'excellence de l'Association canadienne de développement économique (ACDE) pour du matériel de marketing international varié produit en 1997. La cérémonie de remise des prix, parrainée par le magazine *Report on Business*, s'est déroulée dans le cadre de la 29^e Assemblée annuelle de l'ACDE, qui a eu lieu à Whistler (C.-B.) du 18 au 21 octobre dernier.

Les produits du Groupe du marketing international figuraient parmi quelque 250 examinés. Le Groupe y a



remporté le Prix de la feuille d'or (1^{er} prix) pour sa série de vidéoclips « Investissez dans l'avenir »; deux Prix de la feuille d'argent (2^e prix) pour son bulletin international d'information Canada-Info-Investissement et pour sa publication vedette *Investir au Canada*: un choix incontournable, édition 1997.

Il a aussi récolté deux Prix de la feuille de bronze (3^e prix) pour ses Histoires à succès qui consistent en des feuillets présentant le profil de filiales canadiennes de multinationales américaines, européennes ou asiatiques, ainsi que pour sa page d'accueil Informations/Liens sur l'investissement qui

se trouve sur le site Web du MAECI à : <http://www.dfait-maeci.gc.ca/investcan>

Le Programme Marketing Canada Awards a été institué par l'ACDE pour souligner l'excellence des activités de marketing au sein de la communauté des développeurs économiques du Canada.

Le Groupe du marketing international participait à ce concours prestigieux pour la deuxième année consécutive, se voyant décerner plusieurs honneurs en 1996 pour la créativité, l'efficacité et le rapport coût-efficacité de ses produits et programmes.

Pour plus d'information, communiquer avec Vincent Beaulieu, Groupe du marketing international, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, tél. : (613) 995-7513, fax : (613) 995-9604.

Des entreprises canadiennes remportent des contrats internationaux

Les entreprises canadiennes suivantes ont récemment obtenu des contrats sur les marchés internationaux.

John R. Lacey International Ltd. (Calgary) — Cette société s'est vu attribuer un contrat pour aider le ministère des Combustibles et de l'Énergie de la Russie à coordonner un vaste programme d'une valeur de 10 millions \$ pour la réalisation de projets d'assistance technique dans le secteur du gaz. Le programme, financé au moyen d'un prêt de la Banque mondiale, a pour but de recommander des façons de restructurer le sous-secteur de la distribution du gaz en Russie de manière à améliorer l'efficacité de l'approvisionnement énergétique. L'entreprise sera aidée de son associée *Hardcastle & Company Limited*, de Londres au Royaume-Uni, et épaulée par le centre de recherche *ENGO* de Moscou.

Aerodat Inc. (Mississauga, Ontario) — Cette entreprise a obtenu un contrat d'une valeur de 4 millions \$US pour deux ans du ministère des Mines et de l'Énergie du Maroc pour le projet de prospection géophysique par hélicoptère. Il s'agit du premier d'une série d'appels d'offres qui devraient être lancés dans les prochaines années, l'exploitation minière étant devenue une priorité au Maroc. Les autorités marocaines ont en effet établi un plan national de cartographie évalué à quelque 200 millions \$US, qui s'échelonne sur les dix prochaines années.

Newbridge Networks Corporation (Kanata, Ontario) — Oleane, le principal fournisseur Internet du marché français des entreprises, a choisi la gamme com-

plète des systèmes de gestion de réseau *Newbridge®* pour optimiser son réseau actuel et pour construire un réseau de services Internet à la carte à l'échelle de la France.

GST Global Telecommunications, Inc. (Vancouver) — Cette société a obtenu, par l'intermédiaire de sa coentreprise mexicaine de télécommunications, *Bestel*, deux licences nationales de communication sans fil point à point et quatre licences régionales de communication sans fil point à multipoint du Secrétariat des communications et du transport (*Secretaria de Comunicaciones y Transportes*). *Bestel* a également obtenu quatre licences régionales pour la prestation de services de communication sans fil point à multipoint.

Réception des candidatures : Prix pour la réussite en affaires

La Fondation Canada-États-Unis pour la réussite en affaires attend les mises en candidature pour le Prix Canada-États-Unis pour la réussite en affaires. Ce prix binational est décerné chaque année à deux entreprises, une canadienne et l'autre américaine, dont l'alliance ou le partenariat s'est révélé une réussite et s'est caractérisé par l'excellence sur le plan de l'innovation, de la croissance et de l'engagement communautaire.

Les entreprises mises en candidature ont soit introduit sur le marché des

produits, des technologies ou des services novateurs ou ont exploité de façon novatrice des technologies, des ressources ou des stratégies d'entreprise; ont soit laissé leur marque sur le marché en faisant preuve de dynamisme et d'efficacité dans la recherche ou l'établissement de relations d'affaires, en surmontant un obstacle ou en relevant un défi particulier ou encore en réussissant à maintenir pendant trois ans un taux de croissance ou de rentabilité soutenu; ont soit aidé à créer ou à valoriser des emplois, à améliorer

la situation de leur collectivité ou géré leur entreprise en étant sensible à l'environnement.

Pour plus d'information ou pour obtenir un formulaire de mise en candidature, s'adresser à la Fondation Canada-États-Unis pour la réussite en affaires, 425 8th St., N.W., Suite 334, Washington, D.C., 2004, U.S.A., tél. : (202) 363-1487; ou, au Canada, 7 Heather Glen Court, Stitsville, Ontario, K2S 1L4, tél. : (613) 831-7713. La date limite pour la réception des mises en candidature est fixée au 2 mars 1998.

Culinar traverse les frontières et gagne gros

Culinar inc., une entreprise québécoise qui se spécialise dans la fabrication de biscuits, biscottes, gâteaux et soupes depuis plus de 100 ans, s'est récemment vu décerner le Prix Méritas 2000 (entreprise de 50 employés et plus), lors de la Soirée des Prix d'excellence d'Agriculture et Agroalimentaire Canada.

L'événement, présidé par l'honorable Lyle Vanclief, ministre d'Agriculture et Agroalimentaire Canada, voulait notamment souligner les performances de cette entreprise d'expérience sur les marchés internationaux.

Culinar, qui compte 4 500 employés, exporte actuellement aux États-Unis, en Asie, en Europe, au Moyen-Orient, en Amérique latine et dans les Antilles. L'entreprise, dont le chiffre d'affaires voisine les 750 millions \$, possède six usines au Canada et une aux États-Unis.

L'attraction du Japon

Pour Christian Sauvé, coordonnateur des ventes internationales chez Culinar, ce prix constitue d'ores et déjà une incroyable source de motivation chez les employés. À long terme et sur la scène internationale, il pourrait bien donner

encore plus de crédibilité à l'entreprise.

À l'heure actuelle, Culinar est à intensifier sa présence sur le marché japonais. « Le Japon s'avère un marché très alléchant pour les entreprises canadiennes, affirme M. Sauvé. D'abord de par son réseau de distribution très varié, mais également parce que le pouvoir d'achat des Japonais ne cesse d'augmenter. » Aussi, après la mise en marché récente d'un de leurs produits au Japon, les dirigeants de Culinar ont été à même de constater l'ampleur de l'intérêt des consommateurs japonais pour les produits canadiens.

« Même si nos biscuits sont adaptés au marché asiatique en termes de saveur, d'ingrédients et d'emballage, ajoute Christian Sauvé, ils semblent véritablement générer un attrait exotique auprès des Asiatiques. »

Le succès dans le monde

Avec 20 millions \$ de ventes à l'exportation, l'entreprise centenaire a souvent fait appel au Service des délégués commerciaux du Canada, tant au moment d'évaluer le potentiel du marché de ses produits à l'étranger qu'à celui où il faut préparer tout ce qui entoure sa venue sur les marchés du monde. « Les délégués s'avèrent une source d'information très précieuse, admet M. Sauvé. Honnêtement, je ne sais parfois pas comment nous aurions pu réussir à exporter sans eux.

Pour tout renseignement complémentaire sur Culinar et ses produits, communiquer avec M. Christian Sauvé, coordonnateur des ventes internationales, tél. : (514) 255-2811, fax : (514) 255-5932.

Une petite entreprise de Toronto investit le marché européen

La visite d'un acheteur finlandais, plus tôt cette année, et un bon appui du Service canadien des délégués commerciaux à Helsinki et à Ottawa, ont permis à Condor Manufacturing de percer en Finlande ... et dans d'autres pays.

Tout a commencé par la visite au Canada d'un représentant de Tapani Oy Agency — acheteur pour la plus importante chaîne finlandaise de vente en gros et au détail d'articles de quincaillerie — à la recherche de nouveaux produits de quincaillerie pour le marché finlandais.

Les délégués entrent en piste

Durant sa visite, l'agent finlandais a remarqué les armoires à fusils de marque « Condor » dans une grande quincaillerie de London, en Ontario.

N'ayant pu retracer le fabricant, l'agent a communiqué avec le délégué commercial de l'ambassade du Canada à Helsinki, John Pierce, à son retour en Finlande.

« Condor ne figurait pas dans la base de données de WIN Exports [voir l'encadré à la page 3] ni dans aucun des annuaires disponibles, nous a confié M. Pierce. Nous avons alors communiqué avec le Centre des occasions d'affaires internationales (COAI) du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international ».

Il a fallu quelques jours au délégué commercial du COAI, Guy Chaussé, pour retracer l'entreprise et communiquer ses coordonnées à J. Pierce, qui les a transmises à la société Tapani qui, en retour, est entrée en contact avec Condor.

« Nous venons d'expédier notre premier conteneur de 150 armoires, nous a confié avec fierté le président de Condor, Karl Gardner, après que les échantillons de produits que nous avons envoyés en Finlande aient été mis à l'essai et approuvés durant l'été. Nous sommes particulièrement contents parce qu'en plus, nous commençons déjà à recevoir des commandes d'autres pays scandinaves, notamment de la Norvège — grâce au réseau des délégués commerciaux ».

La puissance du réseau

À la suite de la prise de contact, K. Gardner a fait parvenir une douzaine de brochures sur ses produits à l'ambassade du Canada à Oslo pour qu'elles soient distribuées aux agents et aux représentants de commerce norvégiens.

K. Gardner a bon espoir que ces démarches vont se

traduire par un accroissement des ventes et que l'intérêt pour le produit va gagner la Suède, pays voisin, et les autres pays européens, que son entreprise se propose de cibler.

Ayant obtenu une aide appréciable du Service des délégués commerciaux, K. Gardner entend bien accroître ses chances sur le marché international en inscrivant, sans tarder, son entreprise dans la base de données WIN Exports. « Nous avons réuni tous les documents nécessaires et nous allons les envoyer au plus tôt. Nous avons également l'intention de nous rendre au Centre du commerce international le plus proche pour obtenir de l'aide et des conseils ».

« L'aide des délégués commerciaux a été précieuse, de préciser K. Gardner, mais il faut, à notre tour, les aider à nous appuyer mieux encore en nous enregistrant dans WIN Export ».

Vouée à exporter

Cette percée des armoires Condor sur le marché d'exportation mondial n'est pas une première pour l'entreprise. Fondée en 1948, Condor qui a vu passer trois générations de dirigeants et compte un effectif de 27 personnes vendait déjà des ouvrages en tôle sur devis à une société sœur aux États-Unis.

Depuis que Condor a bénéficié des services offerts par le gouvernement du Canada, elle ne saurait s'en passer.

« Nous nous attendons à un accroissement de nos expéditions en Finlande, indique K. Gardner. De plus, l'ajout de quatre autres modèles, combiné à la promotion de notre produit dans les magasins finlandais en décembre, nous ouvre de très bonnes perspectives ».

« Et attendez de voir quand notre entreprise sera sur WIN Exports, d'ajouter K. Gardner. Nous pourrions même en venir à conquérir le marché américain après le marché européen ».

Pour plus de renseignements concernant Condor Manufacturing, communiquez avec le président de la société, Karl Gardner, tél. : (416) 751-7581, fax : (416) 751-7722.

CanadExport EN DIRECT

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/news/newsletr/canex>

Première foire canadienne de l'alimentation en Pologne

VARSOVIE, POLOGNE — du 19 au 24 mars 1998 — La première foire canadienne de l'alimentation en Pologne, où des activités de promotion des produits alimentaires seront combinées à des événements culturels et à la promotion du tourisme au Canada, vise à rehausser le profil de l'industrie canadienne des produits alimentaires et à en accroître la visibilité auprès d'importants représentants du secteur polonais de distribution des produits alimentaires, ainsi qu'à sensibiliser davantage les Polonais aux produits canadiens.

Comptant 40 millions de consommateurs dont le pouvoir d'achat s'accroît, la Pologne est sur le point de devenir un important débouché européen pour les exportations canadiennes des produits alimentaires. Les produits alimentaires canadiens se vendent extrêmement bien en Pologne et les exportateurs canadiens déjà implantés sur ce marché y connaissent de plus en plus de succès. Les exportations canadiennes de produits alimentaires destinées à la Pologne ont enregistré une hausse remarquable de 150 % ces dernières années, leur valeur ayant passé de 63 millions de dollars en 1994 à 180 millions en 1996. Durant la seule

période de 1995 à 1996, les exportations agroalimentaires canadiennes vers la Pologne se sont accrues de 78 %, dépassant les 56 millions de dollars.

Dans l'ensemble, les importations polonaises de produits agroalimentaires ont augmenté de 200 % au cours des premiers cinq mois de 1997, par rapport à celles de la même période en 1996, leur valeur ayant totalisé 2,0 milliards \$US. C'est le moment idéal pour les nouveaux exportateurs d'entrer sur le marché.

Pour faire connaître encore mieux le Canada durant la foire de l'alimentation, l'ambassade du Canada à Varsovie, en collaboration avec d'autres organismes et des exportateurs canadiens, offrira, durant une semaine (du 19 au 25 mars), des activités supplémentaires comprenant la promotion de produits, des séminaires techniques et des événements culturels.

Pour de plus amples renseignements, s'adresser à Mme Hanna Mróz, agent commercial, Section commerciale, Ambassade du Canada, ul. Matejki 1/5, 00-481 Varsovie, Pologne, tél. : (0048-22) 629-8051, poste 3241, fax : (0048-22) 629-6457, courriel : commerce@wsaw01.x400.gc.ca

Présentation des dernières technologies d'impression à la foire PRINTECH 98

MANILLE, PHILIPPINES — du 26 au 29 mars 1998 — Exposants et visiteurs étrangers et locaux sont invités à assister à la Sixième Foire internationale de la technologie d'impression, PRINTECH 98, où seront présentées les dernières tendances et technologies de l'industrie de l'imprimerie.

Seront au nombre des exposants des représentants de fabricants de machines et de matériel d'art graphique, de fournisseurs d'art graphique, d'ateliers d'impression, de bureaux de services, d'imprimeurs commerciaux, d'imprimeurs d'emballages, d'imprimeurs d'étiquette et de fabricants de pièces de machines.

Seront au nombre des visiteurs : propriétaires, gestionnaires et préposés à la production d'établissements d'imprimerie; employés d'agences de publicité; employés d'organismes publics et d'organismes non gouvernementaux devant produire les publications internes; cadres et employés d'entreprises dans le domaine de l'imprimerie, par exemple, des représentants de services de préparation à l'impression; employés de multinationales chargés de moderniser les installations de préparation à l'impression et de production; entrepreneurs projetant de mettre sur pied leur propre atelier d'imprimerie; experts-conseils et acheteurs de produits d'impression; enseignants et étudiants de programmes d'études en imprimerie.

La foire d'Hanovre réunit plusieurs des principales foires commerciales

HANOVRE, ALLEMAGNE — du 20 au 25 avril 1998 — La foire d'Hanovre, le plus grand salon au monde dans le domaine des systèmes, composants et pièces d'équipement industriels réunit les principales foires commerciales de divers secteurs interreliés dont les suivants : robotique et automatisation, manutention, matériel de production utilisé en génie électrique et en électronique, traitement de surface, technologie de production d'énergie et technologie environnementale, montage de bâtiments, éclairagisme, sous-traitance et matériaux industriels. Le salon accueille plus de 7 000 entreprises exposantes et attire plus de 330 000 visiteurs.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Co-Mar Management Services, Inc., tél. : (416) 364-5352 ou (à l'extérieur de Toronto) 1-800-727-4183, fax : (416) 364-6557.

Pour plus de renseignements, s'adresser à la délégation commerciale des Philippines (Philippine Trade Commission) à Toronto, tél. : (416) 967-1788/1798, fax : (416) 967-236, courriel : ptctoronto@aol.com

Retour du secteur canadien de la défense et de la sécurité à l'exposition DSA 98

KUALA LUMPUR, MALAISIE — du 21 au 24 avril 1998 — Encore une fois, des représentants du secteur canadien de la défense et de la sécurité se rendront à la principale foire commerciale de l'Asie du Sud-Est dans ce domaine, à savoir la sixième exposition et conférence des services de défense d'Asie — DSA 98.

Importante exposition pour les exportateurs, DSA 98 est un élément clé des activités de commercialisation de nombreuses entreprises canadiennes. Réservée aux spécialistes de la défense et aux forces de maintien de l'ordre public, cette exposition attirera vraisemblablement des hauts fonctionnaires, des officiers des forces armées, des agents de la police et des

douanes et des spécialistes de l'industrie de la défense.

La conférence DSA est un événement reconnu où se réunissent les principaux experts du monde pour exposer et analyser les orientations futures de la politique de défense et de sécurité en Asie du Sud-Est. Elle est l'occasion d'entrer directement en rapport avec les plus grands stratèges mondiaux dans les domaines de la défense et de la sécurité publique.

Pour de plus amples renseignements, s'adresser à Derek Complin, président, UNILINK International Media, 50, Weybright Court, Unité 41, Agincourt (Ontario) M1S 5A8, tél. : (416) 291-6359, fax: (416) 291-0025.

Le Centre des occasions d'affaires internationales

Le Centre des occasions d'affaires internationales (COAI) du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) et d'Industrie Canada a reçu les appels d'offres résumés ci-dessous. Pour plus de renseignements, communiquer avec la personne responsable du COAI dont le nom figure à la fin de chaque énoncé, sans oublier d'indiquer le numéro de dossier pour un service plus rapide. Les exportateurs canadiens qui ont besoin d'aide pour rédiger les documents exigés pour les appels d'offres internationaux peuvent recourir aux services de la Corporation commerciale canadienne (CCC) et tirer profit de l'expertise de son personnel en matière de contrats internationaux. La société d'État a ses bureaux au 50, rue O'Connor, bureau 1100, Ottawa (Ontario), K1A 0S6, tél. : (613) 996-0034, fax : (613) 995-2121.

ESPAGNE — Deux importantes entreprises de construction d'Espagne sont intéressées à établir des liens commerciaux avec des fabricants et des exportateurs canadiens de produits et d'équipements évolués de qualité pour le secteur de la construction en vue de la réalisation de leurs projets de construction. Communiquer avec Sheila Johnson, fax : 613-996-2635, en mentionnant le numéro de dossier 971103-02057 du COAI.

ÉTHIOPIE — La Société éthiopienne des télécommunications, située à Addis Abeba, a lancé un appel d'offres en vue de la fourniture d'un système de transmission numérique interconceptions. Chacun des dossiers d'appel d'offres peut être obtenu contre paiement du montant non remboursable de 500 BR. La date limite pour

la présentation des documents de soumission est fixée au 30 janvier 1998. Communiquer avec Bruce Bakun, fax : (613) 996-2635, en indiquant le numéro de dossier 971104-02063 du COAI.

IRAN — Kish Sea World Co. veut construire et aménager un vaste centre touristique et culturel dans la zone de libre-échange de l'île Kish, située au nord du golfe Persique. Il s'agit d'un projet clés en mains. Le montant du cautionnement de soumission est de 250 000 \$ US. La date limite est le 17 janvier 1998. Communiquer avec Sean McCabe, fax : (613) 996-2635, en mentionnant le numéro de dossier 971114-02152 du COAI.

PHILIPPINES — La Manila Electric Company (MERALCO), à Pasig aux

Philippines, a publié une trousse d'appel d'offres pour la réalisation d'un réseau HNS de télécommunications de base. On peut se procurer la trousse de l'appel d'offres pour la somme non remboursable de 100 \$US. La date limite pour la présentation des documents de soumission est le 15 janvier 1998. Communiquer avec Bruce Bakun, fax : (613) 996-2635, en indiquant le numéro de dossier 971106-02115 du COAI.

Pour d'autres appels d'offres et occasions d'affaires, consulter CanadExport En Direct.

CanadExport EN DIRECT

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/news/newsletr/canex>

Des Femmes d'affaires canadiennes à Washington (Suite de la page 6)

mission est tombée à point relativement au projet qu'elle avait de choisir un agent pour la région du centre du littoral de l'Atlantique l'an prochain — en plus de celui qu'elle vient de nommer à Boston. Soulignant que le succès aux États-Unis tient au fait d'avoir un agent de première classe, elle n'a pas oublié de mentionner les suggestions précieuses que les ambassades du Canada peuvent faire.

Réceptivité aux préoccupations des femmes d'affaires

Toutes les participantes canadiennes qui ont parlé au représentant de *CanadExport*

ont mentionné que, depuis la mission, elles comprennent beaucoup mieux le marché américain et sont plus conscientes de la nécessité d'adapter les produits et services canadiens aux besoins des clients américains. Elles ont trouvé les séances d'information extrêmement utiles, en particulier celles qui donnaient des conseils sur les façons de faire des affaires aux États-Unis. Elles étaient toutes enchantées de voir avec quelle facilité elles pouvaient obtenir de l'aide à l'exportation et des renseignements sur les exportations du gouvernement canadien. Les participantes ont été particulièrement impressionnées de voir à quel point le

ministre Marchi était réceptif à leurs préoccupations comme femmes d'affaires et comme exportatrices. M^{me} Sibbitt a dit que le groupe était convaincu que le ministre Marchi allait donner suite aux recommandations qui lui ont été faites concernant l'abolition des obstacles auxquels les femmes d'affaires se heurtent et les améliorations à apporter pour rendre le climat des affaires plus favorable aux femmes entrepreneurs. Toutes estiment que l'initiative prise par le ministre de créer cette mission aidera le monde des entreprises à se rendre compte que les femmes entrepreneurs sont une force avec laquelle il faut compter.

Parution du nouveau répertoire des fournisseurs de matériel et de services d'exploitation des mines

La Canadian Association of Mining Equipment and Services (CAMESE) vient de publier le 1997/98 CAMESE Compendium of Canadian Mining Suppliers. Cet ouvrage de 128 pages, dont le contenu cette année est supérieur de 68 % à celui de l'an passé,

renferme des renseignements utiles sur les fournisseurs dynamiques, à la fine pointe de la technologie et respectueux de l'environnement grâce auxquels les mines canadiennes demeurent parmi les plus efficaces au monde. Le document donne le profil de 215 des principaux

fournisseurs canadiens et contient également un index qui permet aux lecteurs de trouver facilement des sources de produits ou de services particuliers.

La CAMESE est une association sectorielle sans but lucratif qui regroupe plus de 215 entreprises membres. Elle a pour mandat d'aider les fournisseurs canadiens de matériel et de services d'exploitation des mines à conquérir les marchés miniers internationaux en plus de seconder les acheteurs et les distributeurs étrangers au moment de trouver des partenaires commerciaux canadiens appropriés dans le secteur du matériel et des services d'exploitation minière.

Pour commander un exemplaire du Compendium, communiquer avec la CAMESE, 101-345 Renfrew Drive, Markham (Ontario) L3R 9S9, tél. : (905) 513-0046, fax : (905) 513-1834, courriel : minesupply@camese.org

Pour la première fois, le Compendium est également disponible sur Internet à <http://www.camese.org>

NOUVELLE PUBLICATION SUR LE MONDE ISLAMIQUE

Une nouvelle publication fondée sur un important projet d'étude réalisé auprès de nombreux clients fournit des renseignements complets à quiconque s'intéresse au monde islamique sur le plan commercial, économique, politique ou culturel. L'ouvrage *The Islamic World in Perspective* présente une analyse détaillée de l'incidence de l'Islam sur les pratiques politiques, économiques et sociales contemporaines. On y évalue l'incidence de l'Islam sur les échanges transfrontaliers et le mouvement des investissements, et on y cerne les principaux débouchés, risques et défis que présente la réalisation d'activités commerciales dans certaines des régions les plus riches et qui connaissent la croissance la plus rapide au monde. La publication met également en relief les éléments uniques des finances des pays islamiques et décrit les principaux aspects des relations internationales de ces pays du point de vue de la politique, de la sécurité et de l'économie.

Pour obtenir de plus amples renseignements, ou pour commander un exemplaire (1 400 \$ plus TPS), communiquer avec Oxford Analytica Inc., 401 Grande Allée Est, Québec (Québec), G1R 2J5, tél. : (418) 522-6635, fax : (418) 648-8853.

RAPPORTS SUR LES MARCHÉS

Le Centre des études de marché d'Équipe Canada du MAECI produit une gamme complète d'études de marché sectorielles pour aider les exportateurs canadiens à repérer les débouchés à l'étranger. Quelque 180 rapports sont actuellement disponibles, portant sur 25 secteurs allant des produits et des services autochtones, l'agroalimentaire et l'automobile aux produits de consommation, aux industries forestières, au plastique, à l'espace et au tourisme. Les rapports sont disponibles auprès du service FaxLink de l'InfoCentre (613-944-4500), ou sur l'Internet, à <http://www.infoexport.gc.ca>

La conférence de l'EDCO pour préparer l'avenir économique de l'Ontario

TORONTO — 28 et 29 janvier 1998 — «Seeds of Success: Cultivating Ontario's Economic Future» (Germe de succès : cultiver l'avenir économique de l'Ontario), tel sera le thème de la 41^e conférence annuelle de l'Economic Developers Council of Ontario (EDCO). La conférence sera l'occasion pour les spécialistes du développement économique d'établir des réseaux et d'échanger des idées et des stratégies pour préparer l'avenir économique de l'Ontario.

Revitalisation, alliances stratégiques, expansion des entreprises et maintien des emplois ne sont que quelques-uns des sujets qui seront abordés lors de la conférence, à laquelle participeront le premier ministre de l'Ontario, Mike Harris, le ministre ontarien de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Affaires rurales, Noble Villeneuve, et le vice-président exécutif - Développement de l'entreprise de Bell Canada, Ian McElroy.

Un séminaire préalable à la conférence, intitulé «Business Retention

and Expansion: A Cost-effective Strategy for "Growing" Rural and Urban Economies» (Maintien et expansion des entreprises : une stratégie rentable pour les économies rurales et urbaines en croissance), aura lieu le 27 janvier 1998.

Pour de plus amples renseignements sur la conférence ou le séminaire, communiquer avec Vicki Nash-Moore, coordonnatrice de la conférence, tél. : (905) 339-2047, fax : (905) 339-2043, courriel : vnm@globalsolve.on.ca

Le point sur l'AMI (Suite de la page 4)

- Le Canada deviendrait un endroit encore plus attrayant où investir et bénéficierait ainsi des avantages inhérents à l'investissement étranger du point de vue de l'emploi, des résultats à l'exportation et de la croissance.
- Les investissements canadiens à l'étranger bénéficieraient d'une protection plus grande, s'ajoutant aux avantages économiques, pour le Canada, des investissements à l'étranger.

Ce que l'AMI ne couvrira pas

Les gouvernements ne renonceront pas à leur pouvoir de réglementer dans l'intérêt public. Les investisseurs étrangers ne seront pas exemptés des lois et règlements nationaux et provinciaux.

Le Canada négociera dans l'AMI une exception pour ses industries culturelles. De fait, la culture canadienne ne se retrouvera pas sur la

table de négociation. Comme dans l'ALENA, le Canada préservera l'intégrité de son système de soins de santé. Rien ne limitera la capacité du Canada d'adopter ou de maintenir ses propres politiques relativement à la prestation de services sociaux comme l'éducation, la santé et les soins aux enfants.

Le Canada gardera ses limites en matière de propriété étrangère dans des secteurs comme les transports, l'énergie, la radiotélévision, les télécommunications et les services financiers. Le Canada conservera le droit de fixer des limites à la propriété étrangère lorsqu'il privatisera des sociétés d'État.

L'AMI ne traitera pas du commerce transfrontalier. Il n'affectera donc d'aucune façon le droit du Canada d'interdire l'importation ou l'exportation de certains produits et services, ses ressources en eau par exemple.

L'AMI n'empêchera pas les gouver-

nements de donner des instructions aux sociétés d'État quant à l'exécution de leurs programmes.

Enfin, l'AMI permettra au Canada de subordonner l'octroi d'incitations à l'investissement au respect de l'exigence de créer des emplois ou de mener des activités de R-D au Canada.

Les consultations se poursuivent au Canada

Dans le cours de ces négociations, le gouvernement du Canada consulte abondamment les gouvernements provinciaux, le secteur privé et d'autres organisations, pour veiller à ce que les intérêts des Canadiens soient bien représentés au sein d'un éventuel accord. Ces consultations s'intensifieront dans les mois à venir.

Pour plus de renseignements sur l'AMI, communiquer avec la Direction de la politique commerciale sur l'investissement, MAECI, tél. : (613) 944-1287.

**Info
Centre**

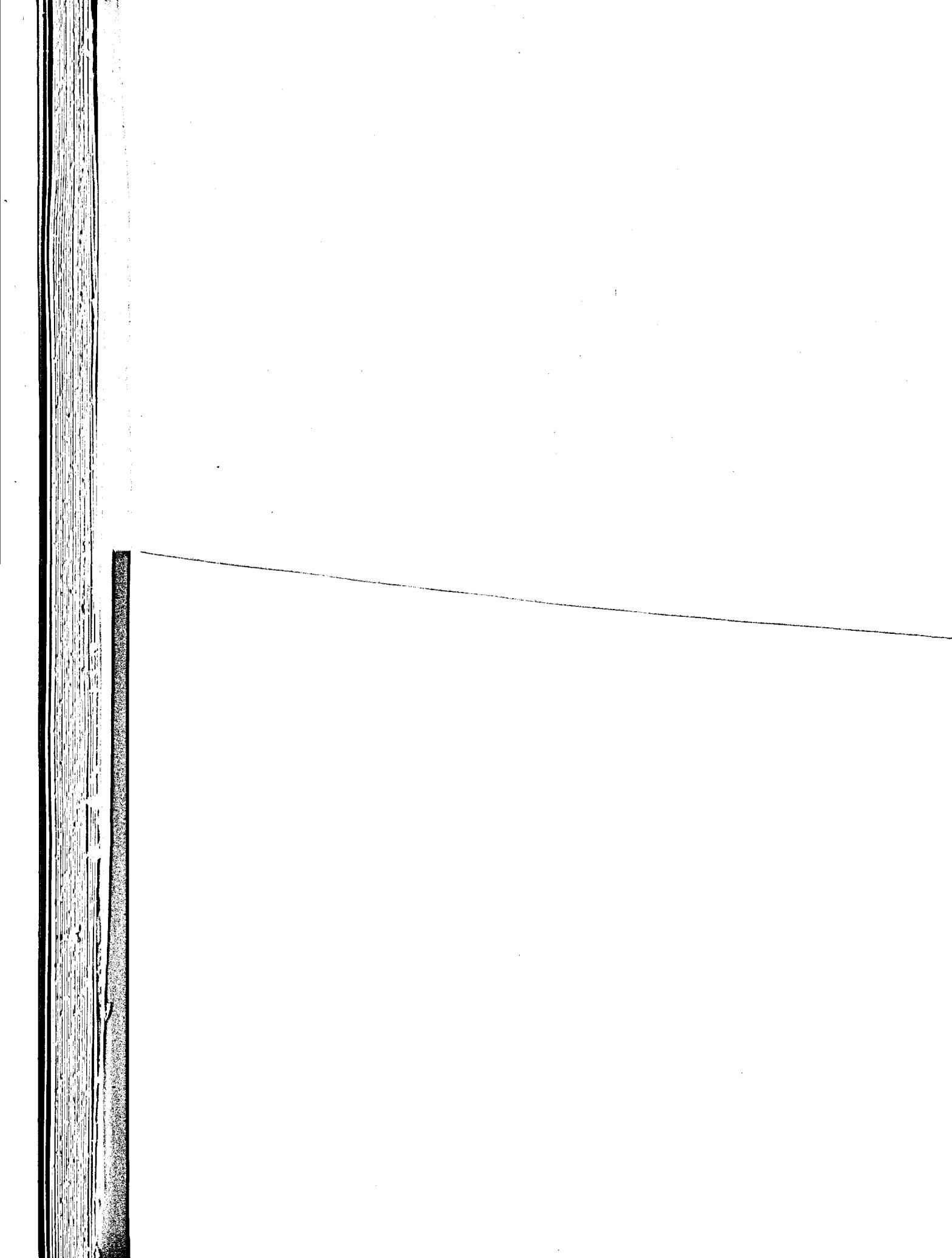
L'InfoCentre du MAECI offre aux exportateurs canadiens des conseils, des publications, y compris des rapports sur les marchés, ainsi que des services de référence. Les renseignements de nature commerciale peuvent être obtenus en contactant l'InfoCentre par téléphone au 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 944-4000) ou par fax au (613) 996-9709; en appelant FaxLink de l'InfoCentre à partir d'un télécopieur au (613) 944-4500; et, enfin, en consultant le site Web du MAECI à <http://www.dfait-maeci.gc.ca>

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



POSTE MAIL

Service canadien des postes / Canada Post Corporation
Port payé Postage Paid
NBRE 2488574 BLK
OTTAWA



CYAP Forum ACAP

CANADA'S YEAR OF ASIA PACIFIC

L'ANNÉE CANADIENNE DE L'ASIE-PACIFIQUE

APEC Small and Medium-Sized Enterprise Week in Ottawa



Photos from National Research Council Canada, Industry Canada and the University of Ottawa

Everyone knows that Canada is a highly successful trading nation. But what many people are not aware of is that a mere 100 companies account for over half of this country's total exports. Remarkably, only 10 per cent of small and medium-sized enterprises (SMEs), the most dynamic sector of Canada's economy, are taking advantage of globalization and selling their goods and services abroad.

A particular highlight of Canada's year as chair of the Asia Pacific Economic Cooperation (APEC) forum is APEC SME Week in Ottawa from September 15 to 19. The event will draw over 1 000 business people and government officials from APEC economies, enabling small businesses to make contacts and explore exporting opportunities to the fastest-growing region in the world.

Under the theme "Improving Trade Opportunities for SMEs," APEC SME Week offers an unprecedented opportunity to expand trade in the Asia-Pacific region. Events will give companies a chance to showcase their businesses and to network with some of the most influential business and political leaders in the Pacific Rim. It will be a one-stop opportunity for export-ready SMEs, or those considering exporting, to acquire information on financing and markets as well as to make the business and government contacts necessary for such an undertaking.

APEC is a regional intergovernmental forum dedicated to making trade and investment easier, faster and simpler. Members range from Canada's most important G-7 trading partners, the United States and Japan, to established markets like Singapore and Hong Kong and emerging ones such as China. With consumer

Events taking place during APEC SME Week

The Ministerial Meeting (September 18-19): Ministers responsible for SMEs will meet to discuss initiatives and policies in areas that have been identified by SMEs as crucial to continued growth. Priority areas include access to financing, markets, technology, human resources and information.

The Business Forum (September 17-18): Over 100 expert speakers in 25 sessions and workshops will cover topics of importance to SMEs such as: market access and partnership strategies, finance and investment strategies, investment in business skills development and technology innovation. Keynote speakers include Terry Matthews of Newbridge as well as Michael Cowpland of Corel Corporation.

An Exposition (September 17-18): 175 exhibits will showcase some of the most innovative and competitive companies from across the APEC region. There will be pre-event programs for international buyers, potential partners and exhibitors.

Site Visits (September 12, 15, 16, 19): APEC delegations will visit selected facilities across Canada to view Canadian technologies, products and services in leading-edge sectors of interest in Asia Pacific.

Young Entrepreneurs Seminar (September 15): Sponsored by the Business Development Bank of Canada, this seminar will be an opportunity for tomorrow's business leaders to make recommendations to today's key decision makers.

spending rising at three times the rate in North America, Asian members of APEC also have the world's fastest-growing middle class.

APEC SME Week is expected to generate \$11.5 million in local economic activity and create stronger trade and investment linkages between Canada and Asia Pacific. It will also highlight the advantages of Ottawa-Carleton and the Outaouais as an excellent place to do business.

EDC Helps Exporters Sell to Asia Pacific and Around the World

Exporting to the Asia-Pacific can be a daunting prospect for businesses of all sizes. For small and medium-sized enterprises (SMEs), in particular, the investment of time and money required up front can put a market out of reach. The Export Development Corporation (EDC), through its market research, innovative financing options, collective experience and network of contacts, provides exporters with enhanced access and understanding of these unique markets.

EDC has been actively involved in the APEC Trade, Environment and Energy Ministers' Meetings held in Canada in 1997 and has sponsored the APEC SME Ministerial and Business Forum to help give Canadian exporters opportunities. As well, EDC's work with APEC export credit agencies is supporting small and medium-sized exporters as well as infrastructure development throughout the region.

What is EDC?

For more than 50 years, EDC has helped Canadian companies of all sizes meet, manage and mitigate the challenges they face when doing business outside of Canada so they can seize global opportunities. As Canada's official export credit agency, EDC is a self-sustaining financial institution that strengthens the global competitiveness of Canadian exporters and

investors in more than 200 countries by offering some of the most sophisticated trade finance skills available in Canada today.

Last year, Canadian companies did more than \$22 billion worth of business in world markets with EDC as their partner. More than 85 per cent of EDC's customers are small and medium-sized companies.



What EDC offers

EDC provides a number of products and services to Canadian exporters and their buyers including export credit insurance, financing, guarantees and bonds.

EDC insurance services protect exporters against various losses due to commercial and political risks and include:

- short-term and medium-term credit insurance;
- bid/performance-related insurance and guarantees;
- surety bond support;
- equipment (political risk) insurance; and
- foreign investment insurance.

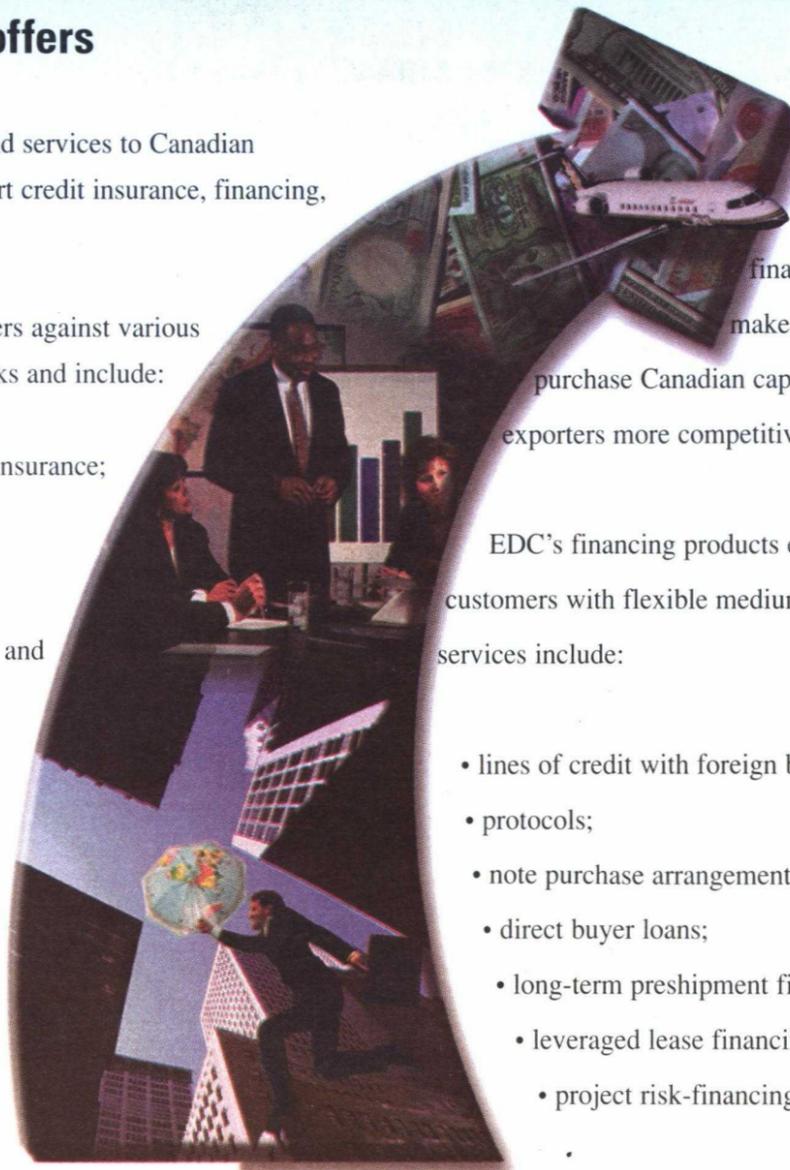
Through its risk management services, EDC can cover a company against 90 per cent of losses if its foreign buyer doesn't pay. This helps a business expand into new markets without jeopardizing its bottom line. EDC-insured export receivables can also be taken to the bank and used against a line of credit.

Financing a world of difference

Because a foreign buyer often looks for financing as part of an export transaction, EDC can make loans to foreign buyers so that they can purchase Canadian capital goods and services, making Canadian exporters more competitive and reducing their risks.

EDC's financing products enable Canadian exporters to provide their customers with flexible medium-or long-term financing. These services include:

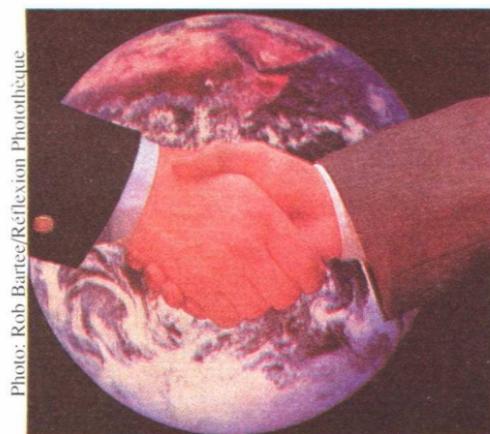
- lines of credit with foreign banks or agencies worldwide;
- protocols;
- note purchase arrangements;
- direct buyer loans;
- long-term pre-shipment financing;
- leveraged lease financing; and
- project risk-financing packages.



EDC services for small and medium-sized exporters

EDC is helping small and medium-sized enterprises (SMEs) develop the export component of their businesses using the following experts and tools:

• **The SME Financial Services Team:** Responsible for co-ordinating all EDC initiatives aimed at SME capital goods and services exporters, this team focuses on streamlining administrative procedures, developing products, building partnerships and trouble shooting for this important segment of the Canadian economy.



• **Buyer credit approvals:** Frequently, a sale hinges on an exporter's ability to respond quickly to a buyer's request for credit. EDC's Credit Surveillance and Analysis Department uses various innovative information technology and other tools to help meet customers' needs for timely credit approvals.

• **Export financing:** Capital goods exporters and companies that typically sell on longer credit terms can benefit from a range of EDC's buyer financing solutions that can help close deals.

• **Master Accounts Receivable Guarantee (MARG) program:** Through a co-operative working relationship between EDC and various Canadian financial institutions, MARG helps exporters increase their lines of credit by leveraging their foreign accounts receivable as bank security.

• **Smaller Exporters' Guarantee Framework:** A risk-sharing arrangement whereby EDC guarantees up to 75 per cent of the loans made by Canadian banks to foreign parties so that they can pay cash for Canadian SMEs' exports of capital goods and services.

• **Northstar Trade Finance Inc.:** Through a partnership with EDC, Northstar helps Canada's SMEs boost their competitive edge by providing loans ranging from \$100 000 to \$3 million, principally to buyers of capital goods or services. EDC insurance protects Northstar against buyer non-payment.

• **Emerging Exporters Team:** Created in 1995 to focus exclusively on helping smaller exporters manage risks associated with exporting, this team consists of small-business specialists who can put insurance coverage in place on the spot and approve million-dollar sales to foreign buyers. Exporters can access a team member by calling 1 800-850-9626 Monday to Friday, from 9 a.m. to 5 p.m.

• **Credit insurance:** Provides accounts receivable protection and the ability to free up working capital and increase capacity on bank lines of credit and surety lines.

• **Bonding programs:** International buyers often require an exporter to post security that guarantees both the exporter's performance as well as completion of the work or delivery of the goods. This security is usually offered through a surety bond issued on behalf of the exporter by a surety company.

TO FIND OUT MORE

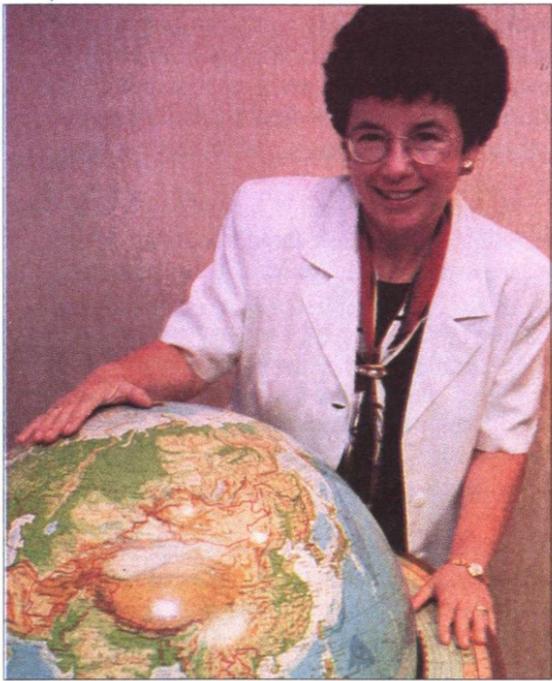
For more information about EDC,
call 1-888-332-3320., fax: (613) 598-6697
E-mail: export@edc4.edc.ca
or mail to
EDC
151 O'Connor Street
Ottawa, Canada
K1A 1K3
Or visit EDC's Web site at:
<http://www.edc.ca>



EDC 1996 facts and figures

- Number of customers: 2 965 (2 520 were SMEs)
- Business volume: C\$22 billion
- EDC supports exports to 200 countries worldwide

EDC Sponsors APEC, Helps Exporters Make Inroads into Asia Pacific



June Domokos, EDC's vice-president, Asia, Africa & Middle East, discusses EDC's role in helping Canadian companies tap into the Asia Pacific marketplace.

What role is EDC playing as a major sponsor of APEC this year?

Sponsorship has provided EDC and some of our customers with access to a large number of ministers and senior business people from Asia Pacific. This provides a perfect venue for making new business contacts and addressing the key concerns of Canadian exporters with some of the most influential and knowledgeable people in the region.

EDC's participation in the 1997 APEC Trade, Environment, Transportation and Energy ministerials held in Canada, as well as its important role in the upcoming APEC SME Ministerial and Leaders' Meeting, will also raise EDC's profile on the international stage and promote a greater understanding of its policies and practices.

Finally, EDC is a key player in APEC discussions that involve co-operation among export credit agencies. Canada, through EDC, is playing a leading role in drawing together export credit agencies in support of small business and in support of structured financing and insurance.

What measures is EDC taking to support Canadian exporters selling to Asia Pacific?

EDC is taking three key steps to support this group of Canadian exporters. First, we provide country expertise that assists Canadian companies in successfully approaching Asia Pacific countries. To add depth to our knowledge of these markets and to build our contact network, we launched extended market visits to Asia Pacific this year, including a six-week visit to China in the spring. This fall, we are also launching extended visits to China as well as to India and Brazil. These visits are helping us advance specific Canadian initiatives by having personnel on-site to address exporters' questions. Also, meeting with

Canadian company representatives based in the markets allows us to better understand what they are doing and to get to know their foreign operations.

The second step EDC is taking is to position itself on the leading edge of innovation in the financing and insurance requirements of the Asia Pacific region. We are continually adapting and modifying our programs in Asia. For example, we've made key advances in the area of limited recourse financing. We were involved in the first limited recourse financing transaction for a pulp and paper project in Indonesia and are also involved in several limited recourse financing structures being done in the telecommunications sector in Asia for the first time. EDC has gained international recognition for its work in this area.

EDC's third step is to continue exploring ways of supporting SMEs exporting to Asia Pacific. For instance, we recently created the SME Financial Services team to handle their specific requirements. The team develops expedient, streamlined ways of putting together financing in challenging environments. EDC is developing new, short-form loan agreements and more efficient ways of doing note purchases. We are modifying them to meet the legal requirements of various markets.

What are the main challenges exporters face in selling to Asia Pacific, and the challenges EDC faces in supporting exporters?

The biggest challenge is the continuous and fast pace of change in Asia Pacific. While it is positive that the legal and regulatory environments of this area are constantly evolving, one must nevertheless keep abreast of all these developments. In many Asia Pacific countries, there are still shortfalls between what is required in structuring financing and the existing legal and regulatory base, particularly in emerging markets such as Vietnam. Structuring our financing within that type of business environment is a challenge.

Another challenge are the fast-developing capital markets in Asia Pacific. Countries in this region are quickly gaining enormous access to capital market funds, which means intense financial competition for export credit agencies. From a Canadian company perspective, EDC offers the advantage of focusing on increasing the Canadian benefits and Canadian content of a given project.

What points should Canadian exporters keep in mind when exporting to Asia Pacific?

Canadian companies should be aware that there are significant differences between exporting to Asia Pacific and, say, to the

United States, in terms of culture, business practices and what's meaningful in the market. Canadian exporters should also keep in mind that exporting challenges vary considerably from country to country in the Asia Pacific region. You must have knowledge specific to the particular Asia Pacific market you are dealing with.

For example, in some Asia Pacific markets, once you've signed a Memorandum of Understanding (MOU), it means you should proceed to start investing and developing the project opportunity. In other Asia Pacific markets, a signed MOU is simply an indication that you've had a business meeting.

Canadian exporters should take advantage of the various organizations that can help them, such as EDC, Canadian missions abroad and local International Trade Centres. The use of an agent or partner in a foreign market can also be an excellent investment, not just for contacts but also for their experience in dealing with local cultural and business practices. It takes time to learn these skills, and exporters need to have staying power. Also, they must ensure that the product or service they're selling is modified to meet the particular needs of a market. One cannot assume that selling in the Philippines will be exactly the same as selling in Vietnam.

There are many options for companies taking a first step into Asia Pacific markets — they can work through World Bank or Asian Development Bank projects or look into possibilities through the Canadian International Development Agency. These projects help exporters build contacts within a country that can lead to future sales or joint ventures.

Any final thoughts on selling to Asia Pacific?

The long-term market in Asia Pacific is certainly there. I encourage all Canadian companies, regardless of size, to start making inroads into Asia — it's the place we need to be in the next millennium. Finding your niche and building around it is essential to success.



EDC Sponsors SME Business Forum

EDC is a major sponsor of the APEC SME (Small and Medium-sized Enterprises) Business Forum & Exposition — one of EDC's numerous initiatives aimed at supporting smaller exporters.

Running September 17-18 in Ottawa, the SME Business Forum features seminars and workshops on public policy issues that are relevant to SMEs operating in the international arena.

EDC's Vice-President, Emerging Exporters Team, John Hutchison, will moderate a key session at the Business Forum entitled *How to Minimize Your Financial Risk to Export with Confidence*. The session, which runs September 18 from 10:30 a.m. to noon, reviews the credit risks associated with exporting. Panel representatives include Bancomext — Mexico's official export credit agency (ECA); EFIC (Export Finance Insurance Corporation) — Australia's ECA; and Industrial Combustion Equipment Manufacturing Inc. (ICE), a SME exporter (and EDC customer) experienced in selling to APEC markets.

The session will:

- review the credit risks associated with exporting;
- explore how credit insurance, foreign buyer financing and bonding enable companies to minimize risks and export with confidence; and
- outline effective payment strategies.



Excerpts from an address by the Honourable Sergio Marchi, Canadian Minister for International Trade, on the Occasion of the Northstar Trade Finance Luncheon.

"When you consider that most new jobs in Canada are created by smaller businesses, it is clear that we need to get more of them exploring new markets... We need to transform our trading culture to harness the potential of the full spectrum of Canadian enterprises... That is why it is critical that we provide small and medium-sized companies with the tools that they need to succeed — the tools that will help them expand their business into new markets without jeopardizing their bottom line... We must continue to work together — to help reach our goal of doubling the number of active exporters by the year 2000. It is clear that we can do more and do it better, and this is something I am committed to achieving."

ECAs' Efforts Signal Positive APEC Policy Initiatives

EDC is part of a working group of APEC export credit agencies (ECAs) formed earlier this year to support small and medium-sized enterprises (SMEs), and infrastructure development in APEC economies.

The working group will convene in Ottawa September 15-16, to explore key issues affecting their smaller business customers. These include awareness of services and products, co-operation with commercial lenders and inconsistencies in lending practices to SME exporters. Paper burden, turnaround time, the need for ongoing advice and training, and the special difficulties of services exporters will also be addressed.

The group will deliver a report to the APEC SME Ministers' Meeting taking place in Ottawa, September 17-18, on joint actions that could help resolve these issues and increase support to SME customers.

"SME exporters are the backbone of each customer base," says John Hutchison, vice president, EDC's Emerging Exporters Team. "Finding ways to better support this key customer segment is a priority of ECAs."

Catalysts for Infrastructure Projects

Estimates show that infrastructure requirements in APEC economies could be as high as \$2 trillion over the next decade. Lenders, investors and insurers all want a piece of that action. The key to attracting private capital, say many experts, is ensuring projects are financially sound.

"There's clearly a role here for export credit agencies (ECAs)," says Eric Siegel, senior vice-president of EDC's Medium-and-Long-Term Financial Services. "We can apply our risk assessment and risk management expertise and act as catalysts who leverage private capital flows into infrastructure projects."



Canada 1997

EDC has been actively working with other APEC ECAs to redefine their role in the area of infrastructure finance. EDC is now eager to pursue risk-sharing arrangements with ECA counterparts in APEC economies. A total of 14 of the 18 APEC economies have ECAs.

"We are already contemplating projects which may require risk-sharing arrangements with various APEC region ECAs," reports EDC's Vice-President of Project Finance, John Balint. "At the end of the day, it's signed deals that make a difference to both Canadian exporters and the overall infrastructure development needs of APEC economies."

Helping Smaller Exporters Access Asia Pacific

Joe Ng Engineering Limited has been providing professional engineering services to both public and private sectors around the world since 1980. While the company has been successful in China, among other markets, President Joe Ng is the first to admit that exporting to Asia Pacific can be challenging.

"Selling to Asia Pacific requires a good deal of planning, organization and developing key business contacts," says Mr. Ng.

However, for Joe Ng Ltd., as for many other SMEs, exporting to Asia Pacific also has its rewards. "It may take a while to establish a relationship with Asian buyers," says Mr. Ng, "but once you have, your relationship will probably last a long time."

Mr. Ng says his company has been very active in the Asian market thanks, in part, to EDC's financing and insurance services. Since 1987, EDC has helped the company minimize any financial surprises in exporting to this region.



Photo: Rob Barteck/Reflexion Photothèque

"EDC is the only financial institution that can provide our customers with long-term financing at competitive rates," says Mr. Ng. "Also, its full range of insurance services protects us if we aren't paid."

Joe Ng Engineering is one of some 75 000 Canadian SMEs that export. Of those companies, some 2 500 are EDC customers, including 267 that export to Asia.

"It is in our national interest to encourage more SMEs to export and grow, not least because they are leading the way in job creation," says Kurt Rufelds, director, EDC's Emerging Exporters Team. "Indeed, of the \$22 billion in support EDC provided to customers in 1996, \$3.8 billion was directed at SMEs."

Mr. Rufelds notes that Asia Pacific can be an important market for SMEs. He also points out that selling to this region can be a daunting challenge. "A lot of smaller exporters believe they simply can't afford the upfront costs to enter this market," he says. "However, we see even the smallest businesses exporting to Asia every day of the week — both small and large amounts."

"We encourage SMEs to target the Asia Pacific marketplace, but they must find niches, without spreading themselves too thin," says June Domokos, EDC's Vice-President, Asia, Africa & Middle East. "It takes a lot of time and staying power to export to this part of the world — you have to visit the market several times before you can make the sale, so that takes quite an investment upfront. But SMEs that can find their niche there can achieve success."

EDC's Emerging Exporters Team is working with smaller exporters to help them access the Asia Pacific market. "There is no company too small to export, and there is no exporter too small for EDC," says Mr. Rufelds. "We're here to support SMEs in any way we can."

Asia Pacific: Promising Opportunities amidst the Challenges

Canadian companies are using pragmatism, patience and caution to unlock the huge potential of the Asia-Pacific region. EDC's financial support is playing a pivotal role.

Preparation and long-term commitment are helping Canadian exporters and investors overcome a variety of economic risks and cultural challenges, in order to seize significant opportunities in the Asia-Pacific region. Canadian exports to Asia Pacific exceeded \$24 billion in 1996.

A recent study conducted by the Asia Pacific Foundation of Canada says that while the progress achieved by Canadian exporters selling to this region is considerable, there is room for growth. The combined purchasing power of Asia far surpasses that of the United States, Canada's primary export market.

Nevertheless, the task is infinitely more complex than simply matching Canadian expertise with the opportunities offered by Asia Pacific's evolving economies and large populations.

While deregulation, decentralization and privatization in Asia Pacific markets have unleashed a wealth of opportunities, they have also increased risk for Canadian exporters to this region.

EDC's Vice-President, Asia, Africa & Middle East, June Domokos, says, "Successful exporters have found that key representatives from the Asian community in Canada, carefully selected local partners, a long-term commitment and a willingness to adapt to local business customs and practices are key success factors."

Among the countries that present both opportunities and challenges are China, Indonesia, the Philippines, Thailand, Malaysia and South Korea. Together, Thailand, Malaysia and South Korea offer a market of 165 million consumers and account for more than \$3.9 billion a year in Canadian exports.

The requirements of these three countries match sectors in which Canada is a world leader. Such areas include telecommunications and information technologies, transportation, financial services, environmental protection, energy and natural resources, agri-food, construction, education and cultural industries.

Thailand

Thailand has a population of 57 million people and has excellent market potential for Canadian firms. The Thai government is focused on education and work force training, to ensure it has the capacity to meet the demands of the new high-technology, value-added industries for future economic growth. The Thai government is also focused on

diversifying trade and improving urban transportation and telecommunications, while improving the quality of life and reducing pollution.

Malaysia

With its population of 20 million, Malaysia boasts a strong economic base, stable political system and long-term commitment to economic strategies. Malaysia also has higher education levels and a greater share of resources than its neighbours. The Malaysian government's encouragement of the private sector through projects such as the proposed Multimedia Super Corridor, as well as the country's increasing imports and continuing growth, make it an attractive export market.

South Korea

Information technology and telecommunications are two significant sources of opportunity for Canadian companies in

South Korea. In 1995, total imports in this sector exceeded US\$13.9 billion. This figure could well double by the year 2000.

The country is undertaking huge investments in infrastructure and is seeking sources for sophisticated equipment and technology to improve its competitive position in the global marketplace.

A role for EDC

While these three countries hold significant promise as markets for Canadian exporters, they also pose significant challenges. For instance, Thailand is reworking its economic policies to improve trade performance and deal with issues such as currency weakness and economic slowdown.

"To support exporters, EDC is becoming involved much earlier in the exporting process to help companies with long-range planning, investment opportunities and market intelligence," says Domokos.

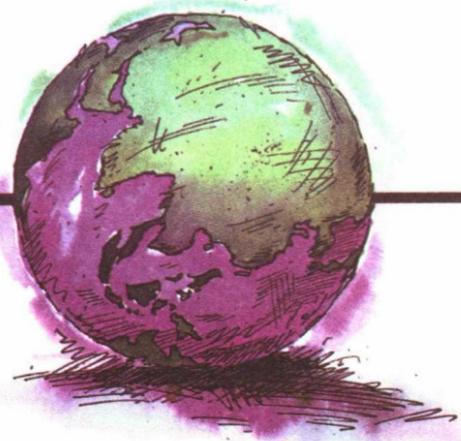
In addition, EDC has been looking at new types of financing structures, because in evolving economies, guarantees by government-owned banks are sometimes not feasible. Creative solutions such as loan syndicates with other agencies and with development and commercial banks are helping to reduce the risk to any one party.

Since investment is often key to gaining a foothold in the Asia Pacific market, EDC's foreign investment insurance is becoming an increasingly popular option against risks such as transfer and expropriation.

In order to provide better service for short- and medium-term insurance, EDC has increased its ability to assess project and company risks and has successfully reduced the risk to any one party by using re-insurance and parallel insuring.

According to Keith Milloy, EDC's chief underwriter, Short Term Insurance, the Corporation expects that requests for insurance coverage for the Asia-Pacific region will increase further according to buyers' demand and as international competition allows for more liberal payment terms.

OPPORTUNITIES



CHALLENGES

Exporting to China: Selling at the Light Speed of Change

Canadian exporters and investors that successfully tackle the challenges and seize the opportunities in China have learned to use knowledge and long-term commitment as a balancing pole. EDC is a vital partner for many of these companies.

China at a glance:

Population:	1.2 billion (1996)
GDP per capita:	US\$569 (1996)
GDP growth:	9.8 per cent (1996 estimate)
Inflation:	6 per cent (1996)
Canadian exports:	\$2.7 billion (1996)

EDC's export analysis:

Short term—Generally good.
Open without restrictions.

Medium/long term — Good. Open subject to an overall exposure guideline.

Foreign Investment Insurance — Open.

Opportunities

Opportunities exist in advanced technology, agriculture, food products, business and educational services, construction, consumer products, cultural industries, environment, financial, forestry, health care, mining, oil and gas, power and transport.

Who to contact:

Canada-China Business Council (CCBC)
Mr. David Mulroney, Executive Director
Tel.: (416) 954-3800
Fax: (416) 954-3806

Canadian Embassy, Beijing
Commercial/Economic Section
Tel.: (011-86-10) 532-3536
Fax: (011-86-10) 532-4072

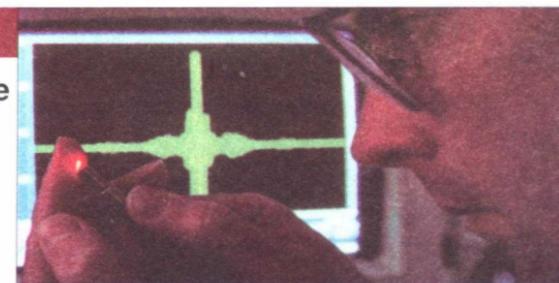


Photo: National Research Council Canada

CIDA (INC)
Mr. David Keithlin, Program Manager
Tel.: (819) 997-0568
Fax: (819) 953-5024

DFAIT, China Division (PRC)
Mr. Ian Burchett, Deputy Director
Tel.: (613) 992-7359
Fax: (613) 943-1068

EDC
You may reach your applicable business team contact via the EDC regional office nearest you by calling 1-888-332-3320, or by contacting an EDC regional manager for China: Mark Bolger, tel.: (613) 598-2508 or Marvin Hough, tel.: (613) 598-2895 or visit EDC's Web site at <http://www.edc.ca>

Indonesia: Arriving at a Crossroads

With a population of 200 million (the fourth largest in the world) and a buoyant GDP growth that has been closing in on 8 per cent for the past two years, Indonesia holds significant promise for Canadian companies.

Indonesia at a glance:

Population:	200 million (1996)
GDP per capita:	US\$1 013 (1996)
GDP growth:	7.8 per cent (1996 estimate)
Inflation:	6.7 per cent (1996 estimate)
Canadian exports:	\$946.3 million (1996)

Photo: National Research Council Canada



EDC's export analysis:

Short term — Good. Open without restrictions.

Medium/long term— Good.
Open, subject to an overall country guideline.

Foreign Investment Insurance— Open.

Opportunities:

Two new mass transit systems in Jakarta, a road expansion program and a high demand for goods and services related to port, airport and railway development make transportation a key focus. Other opportunities exist in power, pulp and paper, mining (due to recent gold and copper discoveries), oil recovery (to a lesser degree), telecommunications and the environment (in the long term).

Who to contact:

Canadian Embassy in Indonesia
Ms. Marta Moszczenska
Commercial Counsellor
Tel.: (011-62-21) 525-0709
Fax: (011-62-21) 571-2251

DFAIT

Ms. Georgina Wainwright Kemdirim, Indonesia Desk Manager
Tel.: (613) 992-0959
Fax: (613) 944-1604

CIDA (INC)

Mr. Jean-René Beaulieu, Program Manager
Tel.: (819) 997-0565
Fax: (819) 953-5024

EDC

You may reach your applicable business team contact via the EDC regional office nearest you by calling 1-888-332-3320, or by contacting an EDC regional manager for Indonesia: Todd Atherton, tel.: (613) 598-2720 or Robert Simmons, tel.: (613) 598-302 or visit EDC's Web site at <http://www.edc.ca>

Indonesia-Canada Chamber of Commerce

Mr. Sutara, Chairman
Tel.: (011-61-21) 310-6407 (Jakarta)
Fax: (011-62-21) 390-8863

Canada-Indonesia Business Council

Mr. Peter Dawes
Tel.: (416) 366-8490
Fax: (416) 947-1534

Trading with the Philippines: A Long-Term Approach

The archipelago of 7 000 islands called the Philippines is worth a long second look for export and investment opportunities— provided one is committed for the long haul.

The Philippines at a glance:

Population:	69.8 million (1996)
GDP per capita:	US\$1,089 (1996)
GDP growth:	6.8 per cent (1996 estimate)
Inflation:	8.4 per cent (1996 estimate)
Canadian exports :	\$262.8 million (1996)

EDC's export analysis:

Short term — Satisfactory. Open without restrictions.

Medium/long term — Good.
Open subject to an overall exposure guideline.

Foreign Investment Insurance — Open.

Opportunities:

Tecommunications, power and energy, transportation, engineering and high technology.

Who to contact:

Canadian Embassy in the Philippines
Ms. Judy St. George
Commercial Counsellor
Tel.: (011-63-2) 843-9003/9004
Fax: (011-63-2) 843-9005

CIDA

Mr. David Keithlin
Program Manager
Tel.: (819) 997-0568 Fax: (819) 953-5024

DFAIT

Mr. Khawar Nasim (PSE)
Tel.: (613) 995-7659
Fax: (613) 944-1604

EDC

You may reach your applicable business team contact via the EDC regional office nearest you by calling 1-888-332-3320, or by contacting an EDC regional manager for the Philippines: Todd Atherton, tel.: (613) 598-2720 or Robert Simmons, tel.: (613) 598-3022 or visit EDC's Web site at <http://www.edc.ca>



Photo: Ng Chee Kong/Eyes on Asean

Women Leaders' Network plugs into APEC SMEs

On the eve of the meeting of APEC Ministers responsible for small and medium-sized enterprises (SMEs), women from across the Asia Pacific are gathering in Ottawa-Hull, September 13-16, to develop practical advice for APEC leaders on how to help women entrepreneurs throughout the region.

The APEC Women Leaders' Network brings together nearly 200 women experts from business, government, academia and non-governmental organizations from the 18 APEC economies. The meeting will be co-chaired by Huguette Labelle, President, Canadian International Development Agency; Andrina Lever, Past President, Women Entrepreneurs of Canada; and Dr. Lorna Marsden, President, York University.

Women are vital contributors to the economies of the Asia Pacific region. They own and/or



operate one third of all companies in Canada and will soon constitute half of all entrepreneurs in Southeast Asia. Despite these numbers, women still experience difficulties in accessing finances and export information as well as acquiring assets in their own names. In many cases, they have not had equal access to opportunities in fields such as science, technology and technical trades, often due to gender gaps in education and training.

As a strong proponent of global gender equality, Canada is proud to be hosting this event.

Canada Post Delivers Canada Year of Asia Pacific Commemorative Stamp

Canada Post Corporation recently made a unique special delivery: the release of a 45 cent commemorative stamp to recognize Canada's Year of Asia Pacific (CYAP). The unveiling occurred simultaneously in Vancouver and Edmonton on August 25.

The stamp, designed by Ken Fung of Vancouver's Ken Koo Creative Group, features a dream-like collage in the background symbolizing many of the areas that link APEC economies — from natural resources and the environment to communications and technology. These topics will be discussed at meetings across Canada this year to promote trade and investment in the Asia Pacific region.

The stamp also features CYAP's official logo, designed by Amy Ho, a first-year student in the Graphic and Visual Design program at Kwantlen University College in Richmond B.C. Selected among many entries, Ms. Ho's design has integrated the Canadian maple leaf, the body of water between Canada and Asia and the crane — a symbol of peace and longevity associated with Asia.

The stamp unveiling ceremony in Vancouver took place at the 4th World Chinese Entrepreneurs Convention in front of thousands of people. On hand were Secretary of State (Asia-Pacific) Raymond Chan, the Chairman of the Board of Directors for Canada Post Corporation André Ouellet, B.C. Premier Glen Clark and CYAP Ambassador John Bell.

The new stamp was also unveiled at a reception hosted by the city of Edmonton. A special envelope marking the 50th anniversary of oil discovery in Canada was also launched. Natural Resources Minister Ralph Goodale and Justice Minister Anne McLellan attended the event.

Watch for this colourful CYAP stamp at a postal outlet near you and be sure to use it on your mail. Help spread the word about Canada's Year of Asia Pacific.

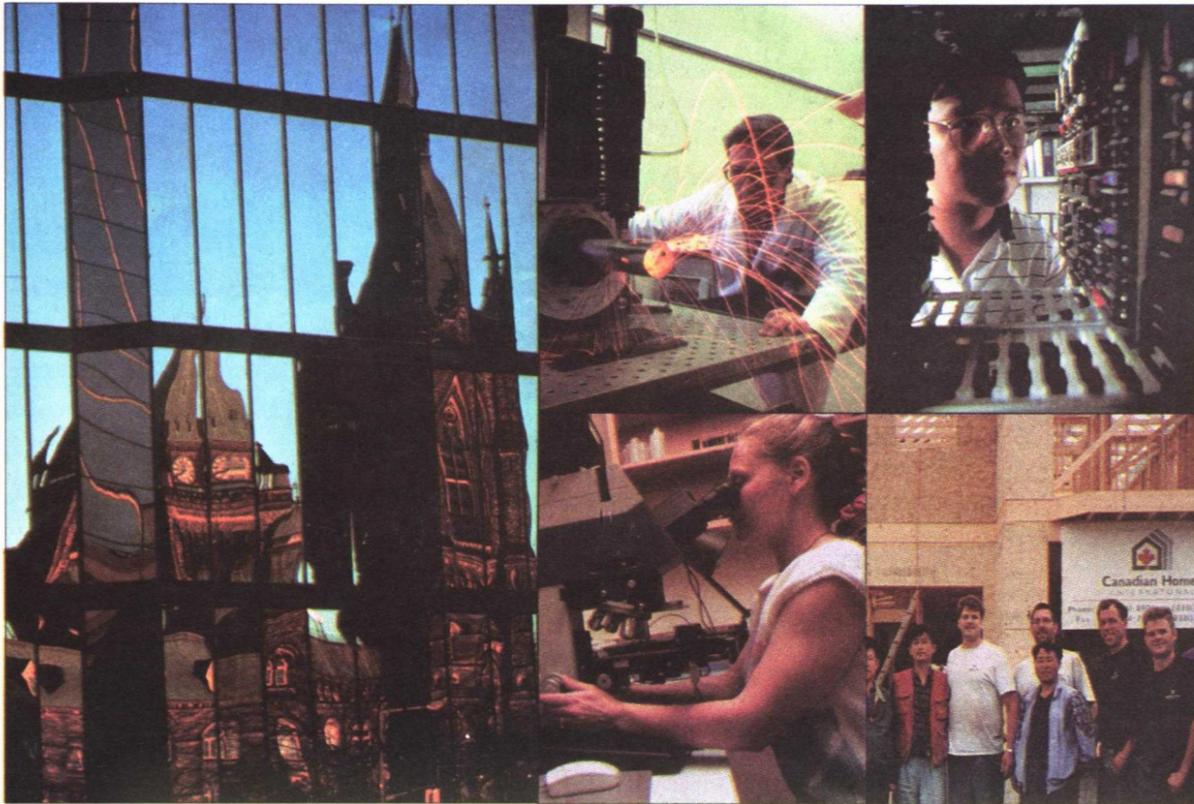


CYAP Forum ACAP

L'ANNÉE CANADIENNE DE L'ASIE-PACIFIQUE

CANADA'S YEAR OF ASIA PACIFIC

Semaine de l'APEC consacrée aux PME à Ottawa



Photos : Conseil national de recherches du Canada, Industrie Canada et Université d'Ottawa

Même si le Canada est une nation commerçante qui connaît beaucoup de succès, il reste que 100 compagnies comptent à elles seules pour plus de la moitié des exportations du pays. Et, fait remarquable, seulement 10 p. 100 des petites et moyennes entreprises (PME) — le secteur le plus dynamique de l'économie canadienne — profitent de la mondialisation et vendent leurs produits et services à l'étranger.

Cette année, le Canada préside l'APEC (Coopération économique Asie-Pacifique). Un des événements spéciaux se déroulant dans le cadre de sa présidence est la Semaine de l'APEC consacrée aux PME qui a lieu à Ottawa du 15 au 19 septembre. Plus de 1 000 hommes et femmes d'affaires et fonctionnaires des économies membres de l'APEC y prendront part. La Semaine offrira aux petites entreprises l'occasion sans précédent de créer des liens et d'explorer la possibilité d'exporter dans la région qui connaît la plus forte croissance au monde.

Sous le thème « Améliorer les occasions d'affaires pour les PME », la Semaine offre une occasion exceptionnelle d'accroître les échanges commerciaux dans la région de l'Asie-Pacifique. Les événements au programme permettront aux compagnies de mettre en vitrine leurs entreprises et d'établir des liens avec certains des chefs d'entreprise et des dirigeants politiques les plus influents de la bordure du Pacifique. Ce sera, pour les PME prêtes à exporter ou celles qui envisagent de le faire, un « guichet unique » où trouver de l'information sur le financement et les marchés et où établir d'importants contacts commerciaux et gouvernementaux.

L'APEC est un mécanisme intergouvernemental régional qui a pour mission de faciliter, accélérer et simplifier le commerce et l'investissement. Parmi ses membres figurent les plus importants partenaires commerciaux du Canada au G-7 — les États-Unis et le Japon, des marchés établis comme Singapour et Hong Kong et des marchés émergents comme la Chine. Avec des dépenses de

Parmi les événements à surveiller

La réunion ministérielle (18-19 septembre) : Les ministres chargés des PME se réuniront pour discuter d'initiatives et de politiques définies par les PME comme très importantes pour assurer leur croissance. Le financement, l'accès aux marchés, la technologie, les ressources humaines et l'accès à l'information sont au nombre des domaines prioritaires.

Le Forum d'affaires (17-18 septembre) : Plus de 100 conférenciers, invités à 25 sessions et ateliers, traiteront de sujets importants pour les PME comme l'accès aux marchés et les stratégies de partenariat, les stratégies financières et d'investissement, l'investissement dans le développement de compétences en affaires et l'innovation technologique. M. Terry Matthews de Newbridge et M. Michael Cowpland de Corel sont deux des principaux conférenciers.

Une exposition (17-18 septembre) : Quelque 175 stands mettront en vedette certaines des compagnies les plus novatrices et les plus compétitives de la région de l'APEC. Des programmes ont été prévus avant l'exposition à l'intention des acheteurs internationaux, des partenaires possibles et des exposants.

Visites de sites (12, 15, 16, 19 septembre) : Les délégations de l'APEC visiteront des installations de différentes régions du Canada pour se familiariser avec les technologies, produits et services canadiens de secteurs de pointe présentant de l'intérêt pour l'Asie-Pacifique.

Séminaire à l'intention des jeunes entrepreneurs (15 septembre) : Parrainé par la Banque de développement du Canada, ce séminaire donnera l'occasion aux leaders du milieu des affaires de demain de faire des recommandations aux décideurs clés d'aujourd'hui.

consommation qui augmentent à un rythme trois fois supérieur à celui de l'Amérique du Nord, les membres asiatiques de l'APEC ont une classe moyenne qui grandit plus rapidement que partout ailleurs au monde.

La Semaine des PME devrait générer des retombées économiques locales de 11,5 millions de dollars et créer des liens de commerce et d'investissement encore plus solides entre le Canada et l'Asie-Pacifique. Elle fera également ressortir les avantages que recèle la région d'Ottawa-Carleton et de l'Outaouais comme endroit tout indiqué où faire des affaires.

La SEE aide les entreprises à exporter en Asie-Pacifique et dans le reste du monde

Quelle que soit la taille de l'entreprise, exporter sur les marchés de l'Asie-Pacifique peut constituer un défi considérable. Pour les petites et moyennes entreprises en particulier, l'investissement initial, en temps et en argent, peut leur interdire certains marchés. La Société pour l'exportation des exportateurs (SEE), par ses études de marché, ses options innovatrices de financement, son expérience collective et son réseau de contacts, donne aux exportateurs un accès et une connaissance plus grands de ces marchés uniques.

La SEE a participé activement aux réunions ministérielles de l'APEC sur le commerce, l'environnement et l'énergie tenues au Canada en 1997 et elle a commandité la réunion ministérielle et le forum d'affaires de l'APEC sur les PME afin d'aider à fournir des occasions aux exportateurs canadiens. De plus, la SEE collabore avec les organismes de crédit à l'exportation au soutien des PME exportatrices ainsi qu'au développement des infrastructures dans l'ensemble des économies de l'APEC.

Qu'est-ce que la SEE?

Depuis plus de 50 ans, la SEE aide des entreprises canadiennes de toutes les tailles à relever, gérer et atténuer les défis auxquels elles sont confrontées dans leurs efforts pour exploiter les possibilités qu'offrent les marchés mondiaux. Organisme de crédit à l'exportation officiel du Canada, la SEE est une institution financièrement autonome dont le mandat est de renforcer la compétitivité internationale des

exportateurs et investisseurs canadiens dans plus de 200 pays en mettant à leur service certaines des compétences les plus grandes au Canada aujourd'hui en matière de financement du commerce extérieur.

L'an dernier, les entreprises canadiennes ont conclu des ventes de plus de 22 milliards de dollars d'affaires sur les marchés mondiaux en partenariat avec la SEE. Plus de 85 p. 100 des clients de la SEE sont des PME.



Qu'offre la SEE?

La SEE offre aux exportateurs canadiens et à leurs acheteurs différents produits et services, y compris de l'assurance-crédit à l'exportation, du financement, des garanties et des cautions.

Les services d'assurance de la SEE protègent les exportateurs contre diverses pertes associées aux risques commerciaux et politiques. La Société offre notamment :

- de l'assurance-crédit à court et à moyen terme;
- de l'assurance et des garanties liées à la soumission et à la bonne fin;
- un appui en matière de cautionnement;
- de l'assurance-équipement (risque politique);
- de l'assurance-investissement à l'étranger.

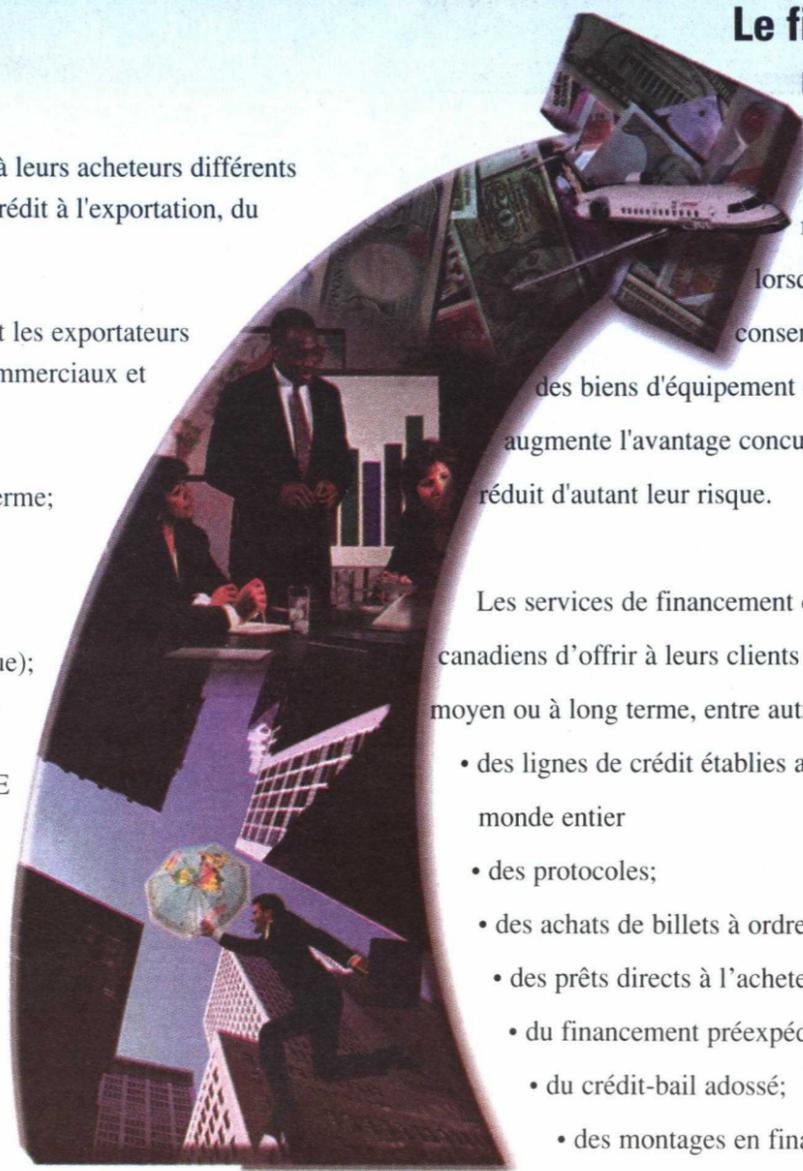
Les services de gestion des risques de la SEE peuvent assurer une entreprise jusqu'à concurrence de 90 p. 100 de ses pertes en cas de défaut de paiement d'un acheteur étranger. Cette protection aide les entreprises à s'implanter sur de nouveaux marchés sans mettre en péril leur santé financière. Les créances à l'étranger assurées par la SEE peuvent aussi servir de garantie pour obtenir des lignes de crédit bancaires.

Le financement de la SEE : un univers de différence

Comme les acheteurs étrangers recherchent souvent du financement lorsqu'ils font un achat, la SEE peut leur consentir des prêts pour qu'ils puissent acheter des biens d'équipement et des services canadiens. Ce service augmente l'avantage concurrentiel des exportateurs canadiens et réduit d'autant leur risque.

Les services de financement de la SEE permettent aux exportateurs canadiens d'offrir à leurs clients des montages de financement souples à moyen ou à long terme, entre autres :

- des lignes de crédit établies avec des banques ou organismes dans le monde entier
- des protocoles;
- des achats de billets à ordre;
- des prêts directs à l'acheteur;
- du financement préexpédition à long terme;
- du crédit-bail adossé;
- des montages en financement.



Services aux PME exportatrices

La SEE aide les PME entreprises à accroître leurs exportations en s'appuyant notamment sur les experts et les instruments suivants :

Équipe des services financiers aux PME : L'équipe coordonne toutes les initiatives de la SEE à l'intention des PME qui exportent des biens d'équipement et des services. Elle met l'accent sur la simplification des procédures administratives, l'élaboration de nouveaux produits, l'établissement de partenariats et la recherche de solutions pour cet important secteur de l'économie canadienne.

Équipe des exportateurs en essor : Créée en 1995, cette équipe s'emploie exclusivement à aider les exportateurs de plus petite taille à gérer les risques liés à l'exportation. Les entreprises peuvent joindre un membre de l'équipe en composant le 1-800-850-9626 du lundi au vendredi, de 9 h à 17 h, heure locale. Elles ont ainsi accès à un interlocuteur qui connaît bien les besoins des petits exportateurs et qui peut mettre des polices d'assurance en place sur-le-champ et approuver des ventes de millions de dollars à des acheteurs étrangers.

Assurance-crédit : Cette assurance couvre les créances des PME et leur permet de libérer leur fonds de roulement et d'accroître leurs marges de crédit bancaires et les cautions qui leur sont consenties.

Cautions : L'acheteur exige souvent que l'exportateur lui fournisse une sûreté pour garantir l'exécution du contrat, l'achèvement des travaux ou la livraison des marchandises. Cette sûreté prend habituellement la forme d'une caution émise au nom de l'exportateur par une société de cautionnement.

Approbation du crédit des acheteurs : Une vente dépend souvent de la capacité de l'exportateur à répondre rapidement à une demande de crédit de l'acheteur. Le Service de la vérification et de l'analyse du crédit de la SEE se sert de divers outils novateurs, faisant appel entre autres aux technologies de l'information, pour fournir en temps opportun les approbations de crédit dont les clients ont besoin.

Financement à l'exportation : Les entreprises qui exportent des biens d'équipement, ou dont les ventes sont habituellement assorties de durées de crédit plus longues, peuvent utiliser les solutions variées de financement que la SEE peut offrir à leurs acheteurs pour décrocher des contrats.

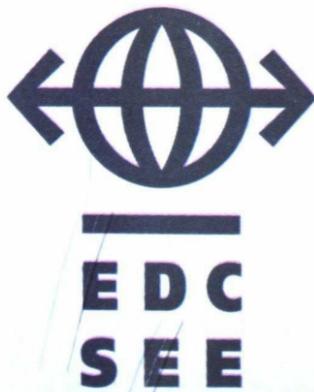
Garantie générale sur les créances (MARG) : Ce programme, né de la collaboration entre la SEE et diverses institutions financières canadiennes, aide les exportateurs à accroître leurs marges de crédit, du fait qu'ils peuvent offrir leurs créances à l'étranger à leurs banques comme sûretés.

Accord-cadre de garantie pour les petits exportateurs : Il s'agit d'un accord de partage des risques en vertu duquel la SEE garantit jusqu'à 75 p. 100 des prêts accordés par des banques canadiennes à des tiers étrangers, afin qu'ils puissent payer comptant les biens d'équipement et les services que leur vendent des PME canadiennes.

Northstar Trade Finance Inc. : En partenariat avec la SEE, Northstar aide les PME canadiennes à être plus concurrentielles en accordant des prêts de 100 000 \$ à 3 millions de dollars, principalement à des acheteurs de biens d'équipement et de services. L'assurance de la SEE protège Northstar contre les risques de non paiement par l'acheteur.

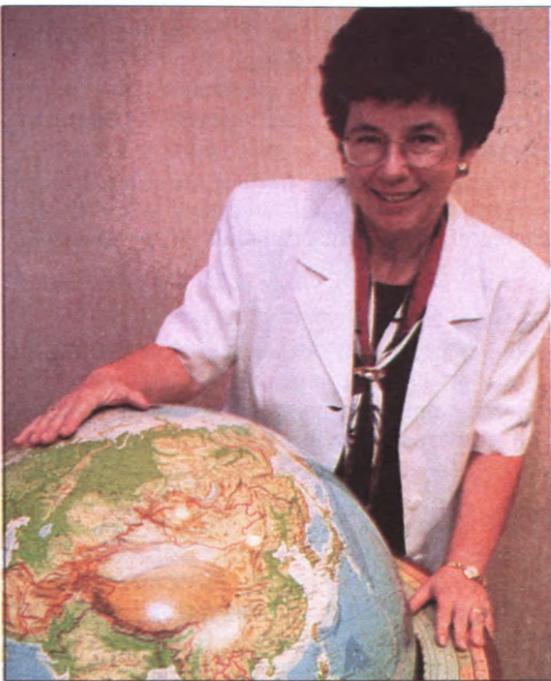
POUR EN SAVOIR PLUS

Il est possible d'obtenir de plus amples renseignements sur la SEE par téléphone : 1-888-332-3320, télécopieur : (613) 598-6697, courrier électronique : export@edc4.edc.ca, par la poste : SEE, 151, rue O'Connor, Ottawa (Canada), K1A 1K3, ou sur le site Web de la SEE : <http://www.edc.ca>



Faits et chiffres de la SEE pour 1996

- Nombre de clients : 2 965 (2 520 étaient des PME)
- Volume d'activités : 22 milliards de dollars canadiens
- La SEE a appuyé des exportations dans 200 pays



M^{me} June Domokos, vice-présidente de la SEE pour l'Asie, l'Afrique et le Moyen-Orient, discute des façons dont la SEE peut aider les entreprises canadiennes qui veulent exploiter les possibilités offertes par le marché de l'Asie-Pacifique.

Quel rôle la SEE joue-t-elle en tant que l'un des principaux commanditaires de l'APEC cette année?

Cette commandite a donné à la SEE et à certains de ses clients accès à un grand nombre de ministres et de dirigeants d'entreprise en Asie-Pacifique. C'est une excellente occasion d'établir de nouveaux contacts et de discuter des grandes préoccupations des exportateurs canadiens avec certaines des personnes les plus influentes et les mieux informées de la région.

La participation de la SEE aux réunions ministérielles de l'APEC sur le commerce, l'environnement, les transports et l'énergie tenues au Canada, et son rôle important dans la réunion ministérielle prochaine sur les PME et la rencontre des dirigeants lui donneront en outre plus de visibilité sur la scène internationale et feront mieux connaître ses politiques et ses pratiques.

Enfin, la SEE est un intervenant clé dans les discussions de l'APEC qui font appel à la coordination entre les organismes de crédit à l'exportation. Par son entremise, le Canada joue un rôle de premier plan dans la concertation de ces organismes pour appuyer les PME en leur offrant des formes structurées de financement et d'assurance.

Quelles mesures la SEE prend-elle pour soutenir les entreprises canadiennes qui exportent en Asie-Pacifique?

La SEE aide ces entreprises de trois façons principales. Premièrement, notre expertise sur les divers marchés leur permet de bien cibler leur approche. Pour encore mieux connaître ces marchés et consolider notre réseau de contacts, nous avons entrepris cette année des visites étendues en Asie-Pacifique, dont une visite de six semaines en Chine au printemps et à l'automne. Cet automne également, nous ferons une visite semblable en Inde et au Brésil. Ces visites nous aident à promouvoir des initiatives canadiennes spécifiques puisque nous avons sur place une personne qui peut répondre aux questions des

exportateurs et rencontrer des représentants des compagnies canadiennes sur les marchés en cause pour mieux cerner ce que font ces compagnies et se familiariser avec leurs opérations à l'étranger. Deuxièmement, la SEE se positionne pour être à la fine pointe de l'innovation en ce qui a trait aux besoins de financement et d'assurance de la région de l'Asie-Pacifique. Nous adaptons et nous modifions continuellement nos programmes en Asie. Par exemple, nous avons fait des progrès cruciaux dans le domaine du financement avec recours limité. Nous avons pris part au premier financement du genre pour un projet de pâtes et papiers en Indonésie, et nous participons à plusieurs projets de ce type dans le secteur des télécommunications en Asie pour la première fois. Le travail de la SEE dans ce domaine est aujourd'hui reconnu à l'échelle internationale.

Troisièmement, la SEE continue d'explorer des façons de soutenir les PME qui exportent en Asie-Pacifique. Par exemple, nous avons récemment mis sur pied l'Équipe des services financiers aux PME pour répondre aux besoins particuliers de ces entreprises. L'Équipe trouve des façons pratiques et simples de réunir du financement dans des environnements qui présentent un défi. La SEE met au point de nouveaux accords de prêt sous forme abrégée et des systèmes plus efficaces d'achats de billets à ordre. Nous les modifions pour satisfaire aux exigences de la loi dans les différents marchés.

Quels sont les principaux défis que doivent relever les exportateurs sur les marchés de l'Asie-Pacifique, et quels défis doit surmonter la SEE pour les appuyer?

Le plus grand défi vient du rythme continu et rapide du changement en Asie-Pacifique. Du côté positif, il faut signaler que les cadres législatifs et réglementaires sont en constante progression, ce qui suppose bien entendu de se tenir au fait des changements. Dans bon nombre de pays d'Asie-Pacifique, il subsiste des écarts entre ce qui est exigé pour monter du financement et le cadre réglementaire et juridique en place, particulièrement dans des marchés émergents comme le Viet-Nam. Monter du financement dans un tel contexte est un défi.

La rapide évolution des marchés financiers de l'Asie-Pacifique constitue un autre défi. Les pays de la région ont de plus en plus d'accès aux marchés financiers, ce qui entraîne une très vive concurrence pour les organismes de crédit à l'exportation. Du point de vue de l'entreprise canadienne, la SEE offre l'avantage de mettre l'accent sur la bonification des retombées au Canada et du contenu canadien assortis aux différents projets.

Qu'est-ce que les exportateurs canadiens devraient garder à l'esprit lorsqu'ils exportent en Asie-Pacifique?

Ils doivent comprendre qu'il y a des différences importantes entre exporter en Asie-Pacifique et, par exemple, aux États-Unis en termes

de culture, de pratiques commerciales et de ce qui compte. Ils doivent aussi se rappeler que les défis varient considérablement d'un pays à l'autre dans cette région. Il faut connaître le marché particulier qu'on vise.

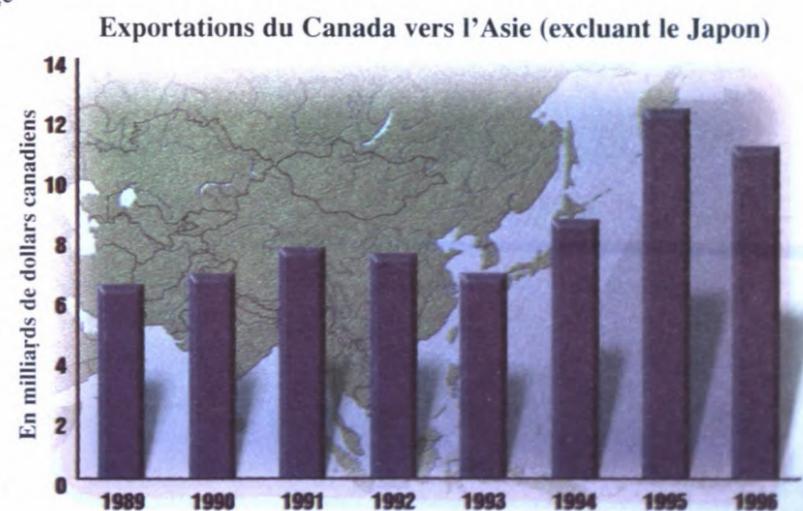
Ainsi, dans certains marchés, une fois qu'on a signé un protocole d'entente, cela signifie qu'on devrait commencer à investir et à exploiter le projet. Dans d'autres, la signature d'un protocole d'entente ne fait que confirmer la tenue d'une rencontre d'affaires.

Les exportateurs canadiens devraient faire appel aux diverses organisations qui peuvent les aider, comme la SEE, les ambassades du Canada à l'étranger et leur centre local de commerce international. De plus, ce peut être un excellent investissement que de recourir à un agent ou un partenaire qui se trouve sur place, non seulement pour bénéficier de leur contacts mais aussi de leur expérience de la culture et des pratiques commerciales locales. Les exportateurs doivent s'engager sur le long terme et avoir la capacité voulue pour soutenir l'effort. Ils doivent aussi s'assurer de modifier leur produit ou service en fonction des besoins particuliers d'un marché donné. Il ne faut pas supposer qu'on vend de la même façon aux Philippines et Viet-Nam.

Plusieurs options s'offrent à l'entreprise qui fait ses premières armes sur les marchés de l'Asie-Pacifique — elle peut participer à des projets de la Banque mondiale ou de la Banque asiatique de développement, ou encore de l'Agence canadienne de développement international. Ces projets peuvent aider les exportateurs à établir dans un pays des contacts qui lui permettront par la suite d'y réaliser des ventes ou d'y établir des coentreprises.

Quelques dernières réflexions sur l'exportation dans la région de l'Asie-Pacifique?

À long terme, il y a certainement des débouchés en Asie-Pacifique. J'encourage toutes les entreprises canadiennes, peu importe leur taille, à commencer à se positionner en Asie — c'est l'endroit où il nous faut être durant le prochain millénaire. Pour réussir, il est essentiel de trouver sa niche et de travailler à partir de cette base.



La SEE commande le Forum d'affaires sur les PME

La SEE est l'un des principaux commanditaires du Forum d'affaires et de l'Exposition de l'APEC sur les PME — une des nombreuses initiatives de la SEE visant à aider les petits exportateurs.

Se déroulant du 17 au 18 septembre à Ottawa, le Forum d'affaires comportera des séminaires et des ateliers sur des questions de politique publique qui concernent les PME évoluant sur les marchés internationaux.

M. John Hutchison, vice-président de la SEE responsable de l'Équipe des exportateurs en essor, animera une session clé du Forum ayant pour thème « *Comment réduire au minimum les risques financiers pour pouvoir exporter avec confiance* ». Les participants à cette session, le 18 septembre de 10 h 30 à midi, passeront en revue les risques de crédit associés à l'exportation. Feront partie du panel des représentants de Bancomex — l'organisme public de crédit à l'exportation (OCE) du Mexique; de l'EFIC (Export Finance Insurance Corporation) — l'OCE de l'Australie; et de Industrial Combustion Equipment Manufacturing Inc., une PME exportatrice (et cliente de la SEE) qui a l'expérience de la vente sur les marchés de l'APEC.

La session :

- passera en revue les risques de crédit associés à l'exportation;
- examinera comment l'assurance-crédit, le financement accordé aux acheteurs étrangers et les cautions permettent aux compagnies de réduire au minimum les risques et d'exporter avec confiance;
- esquissera des stratégies de paiement efficaces.



Extraits de l'allocution de l'honorable Sergio Marchi, ministre canadien du Commerce international, à l'occasion du déjeuner organisé par Northstar Trade Finance.

« Quand on pense que la plupart des nouveaux emplois créés au Canada le sont par les petites entreprises, il faut de toute évidence aider ces dernières à explorer en plus grand nombre de nouveaux marchés. Nous devons transformer notre culture commerciale pour tirer profit des possibilités de la gamme complète des types d'entreprises canadiennes. [...] C'est la raison pour laquelle il nous faut absolument munir les petites et moyennes entreprises des outils nécessaires à leur réussite, des outils qui les aideront à implanter leurs entreprises sur de nouveaux marchés sans compromettre leurs résultats financiers. [...] Nous devons continuer à travailler ensemble pour parvenir à notre objectif qui est de doubler le nombre d'exportateurs actifs d'ici l'an 2000. Nous pouvons de toute évidence faire davantage et mieux, et, cela, je m'y engage. »

Les efforts des OCE signalent des initiatives positives de politique de la part de l'APEC

La SEE fait partie d'un groupe de travail d'organismes de crédit à l'exportation (OCE) de l'APEC formé plus tôt cette année pour appuyer les PME exportatrices et le développement des infrastructures dans les économies de l'APEC.

Les membres du groupe se réuniront à Ottawa les 15 et 16 septembre pour examiner les questions clés qui concernent leurs petits clients commerciaux, y compris la familiarité avec les produits et les services, la coopération avec les prêteurs commerciaux et le manque de cohérence dans les pratiques de prêt aux PME exportatrices. Ils se pencheront aussi sur le problème de la paperasserie, les délais administratifs, la nécessité de conseils et de formation en permanence et les difficultés particulières des exportateurs de services.

Le groupe présentera à la réunion ministérielle de l'APEC sur les PME, qui se tiendra à Ottawa les 17 et 18 septembre, un rapport renfermant des initiatives conjointes qui réduiraient ces problèmes et permettraient de mieux aider les PME clientes.

« Les PME exportatrices sont au centre de chaque base de clients, note M. John Hutchison, vice-président de la SEE responsable de l'Équipe des exportateurs en essor. Trouver des moyens de mieux appuyer ce segment clé de la clientèle est une priorité pour les OCE. »

Catalyseurs de projets d'infrastructure

Selon les estimations, les besoins d'infrastructure dans les économies de l'APEC pourraient totaliser jusqu'à 2 billions de dollars durant les 10 prochaines années. Les prêteurs, les investisseurs et les assureurs voudront tous avoir une part du gâteau. De l'avis de nombre d'experts, pour attirer du capital, il est essentiel de s'assurer que les projets sont financièrement viables.

« Les OCE ont clairement un rôle à jouer à ce niveau, indique M. Eric Siegel, premier vice-président des Services financiers à moyen et à long terme à la SEE. Nous pouvons mettre à contribution nos compétences en évaluation et en gestion des risques et agir comme catalyseurs afin de diriger les capitaux privés vers les projets d'infrastructure. »

La SEE a travaillé activement avec d'autres OCE de l'APEC à redéfinir leur rôle dans le domaine du financement de l'infrastructure. Elle est maintenant impatiente de participer à des montages de partage des risques avec d'autres OCE de l'APEC. Quatorze des 18 économies de l'APEC ont de tels organismes.

« Nous envisageons déjà des projets qui pourront exiger des montages de partage des risques avec divers OCE de l'APEC, signale M. John Balint, vice-président au Financement des projets à la SEE. Au bout du compte, ce sont les contrats signés qui font la différence tant pour les exportateurs canadiens que pour les besoins globaux de développement de l'infrastructure des économies de l'APEC. »



Canada 1997

Aider les PME à percer sur les marchés de l'Asie-Pacifique

Joe Ng Engineering Limited offre des services d'ingénierie aux secteurs publics et privés à travers le monde depuis 1980. Quoique la compagnie ait connu du succès en Chine entre autres, son président, M. Joe Ng, est le premier à reconnaître que l'exportation vers l'Asie-Pacifique peut représenter un véritable défi.

« Pour vendre en Asie-Pacifique, il faut beaucoup de planification et d'organisation et se constituer une liste de contacts d'affaires clés », dit M. Ng.

Toutefois, pour Joe Ng Ltd., comme pour beaucoup d'autres PME, exporter en Asie-Pacifique comporte aussi des récompenses. « Établir une relation avec des acheteurs asiatiques peut prendre un certain temps mais, une fois la relation établie, elle durera probablement longtemps. »

M. Ng indique que sa compagnie a été très active sur les marchés asiatiques grâce, en partie, aux services de financement et d'assurance offerts par la SEE. Depuis 1987, elle a en effet aidé la compagnie à réduire au minimum les imprévus financiers liés à l'exportation dans cette région.

« La SEE est la seule institution financière capable de fournir à nos clients du financement à long terme à

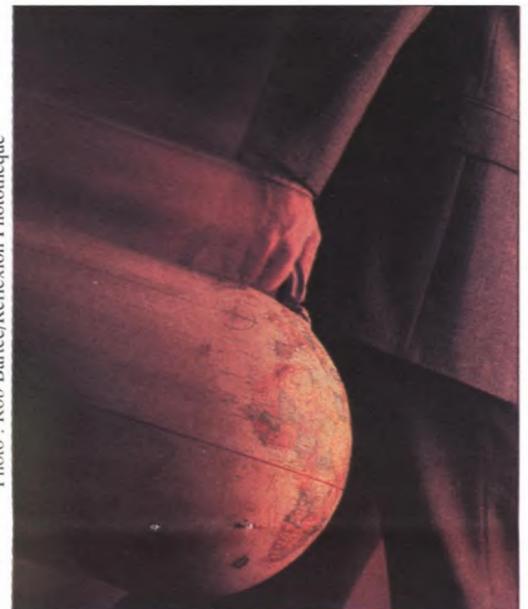


Photo : Rob Bantee/Réflexion Photothèque

des taux concurrentiels, d'ajouter M. Ng. De plus, sa vaste gamme de services d'assurance nous protège si nous ne sommes pas payés. »

Joe Ng Engineering est une des 75 000 PME canadiennes qui exportent. Quelque 2 500 d'entre elles sont des clientes de la SEE, dont 267 qui exportent en Asie.

« Il est dans notre intérêt national d'encourager un plus grand nombre de PME à exporter et à se développer, surtout parce qu'elles sont la clé de la création d'emplois, indique M. Kurt Rufelds, directeur de l'Équipe des exportateurs en essor à la SEE. En fait, des 22 milliards de dollars dont ont bénéficié les clients de la SEE en 1996, 3,8 milliards sont appuyés des PME.

M. Rufelds note que l'Asie-Pacifique peut être un marché important pour les PME, ajoutant toutefois que la vente peut s'y révéler un formidable défi. « Bon nombre de petits exportateurs croient qu'ils ne peuvent tout simplement pas absorber les coûts initiaux nécessaires pour s'implanter sur ce marché. Pourtant, nous voyons tous les jours même les entreprises les plus petites exporter en Asie, que ce soit de petit ou de gros volumes. »

« Nous encourageons les PME à cibler le marché de l'Asie-Pacifique, mais elles doivent se trouver une niche sans trop disperser leurs efforts, note M^{me} June Domokos, vice-présidente de la SEE pour l'Asie, l'Afrique et le Moyen-Orient. Il faut beaucoup de temps et de persévérance pour exporter vers cette partie du monde. Comme vous devez vous rendre sur place plusieurs fois avant de conclure la vente, l'investissement initial n'est pas négligeable. Mais les PME qui peuvent y trouver leur niche connaîtront le succès. »

L'Équipe des exportateurs en essor de la SEE facilite l'accès des petits exportateurs au marché de l'Asie-Pacifique. « Il n'y a pas d'entreprise trop petite pour exporter, et il n'y a pas d'exportateur trop petit pour la SEE, dit M. Rufelds. Nous voulons fournir tout le soutien possible aux PME. »

L'Asie-Pacifique : des débouchés prometteurs mais aussi des défis

Des entreprises canadiennes ont recours au pragmatisme, à la patience et à la prudence pour exploiter l'énorme potentiel que recèle la région de l'Asie-Pacifique. L'appui financier de la SEE est capital à cet égard.

Avec de la préparation et de la persévérance, les exportateurs et les investisseurs canadiens peuvent surmonter divers risques économiques et obstacles culturels et tirer parti des immenses possibilités qu'offre la région de l'Asie-Pacifique. Les ventes canadiennes dans cette partie du globe ont dépassé 24 milliards de dollars en 1996.

D'après une récente étude menée par la Fondation Asie-Pacifique du Canada, les exportateurs canadiens ont réalisé des progrès considérables dans la région, mais il reste encore beaucoup de possibilités. Le pouvoir d'achat combiné de l'Asie surpasse de loin celui des États-Unis, principal marché d'exportation pour le Canada.

Toutefois, la tâche est infiniment plus complexe. Il ne s'agit pas simplement d'apparier le savoir-faire canadien et les occasions qu'offrent les économies en mutation de l'Asie Pacifique et leur énorme bassin de population.

La déréglementation, la décentralisation et la privatisation des marchés ont ouvert des débouchés, mais elles ont aussi considérablement accru le risque pour les exportateurs canadiens qui font des affaires dans la région.

Selon M^{me} June Domokos, vice-présidente de la SEE pour l'Asie, l'Afrique et le Moyen-Orient, « les exportateurs qui réussissent retiennent comme principaux facteurs de succès le recours à des représentants clés de la communauté asiatique au Canada, un choix avisé de partenaires locaux, la persévérance et la volonté de s'adapter aux coutumes et aux pratiques commerciales locales. »

Parmi les pays qui présentent à la fois des possibilités et des difficultés figurent la Chine, l'Indonésie, les Philippines, la Thaïlande, la Malaisie et la Corée du Sud. La Thaïlande, la Malaisie et la Corée du Sud constituent ensemble un marché de 165 millions de consommateurs et absorbent chaque année pour plus de 3,9 milliards de dollars d'exportations canadiennes.

Les besoins de ces trois pays correspondent aux capacités du Canada dans des secteurs où celui-ci est un leader mondial, par exemple les télécommunications et les technologies de

l'information, les transports, les services financiers, la protection de l'environnement, l'énergie et les ressources naturelles, l'agroalimentaire, la construction, l'éducation et les industries culturelles.

Thaïlande

La Thaïlande, pays de 57 millions d'habitants, représente un excellent marché potentiel pour les entreprises canadiennes. Le gouvernement thaïlandais mise beaucoup sur l'éducation et la formation de la main-d'oeuvre, afin d'être en mesure de répondre aux exigences des nouvelles industries de haute technologie à valeur ajoutée, par lesquelles passera la croissance économique future. Le gouvernement cherche également à diversifier le commerce et à améliorer les transports urbains et les télécommunications tout en améliorant la qualité



de vie de la population et en réduisant la pollution.

Malaisie

Avec 20 millions d'habitants, la Malaisie a de solides assises économiques et un système politique stable et fait preuve d'un engagement à long terme à l'égard de ses stratégies économiques. Le niveau d'instruction y est aussi plus élevé, et les ressources naturelles plus abondantes que chez ses voisins. Le gouvernement encourage le secteur privé par le biais de projets tel le « Multimedia Super Corridor », la hausse des importations et la croissance continue, ce qui fait du pays un marché d'exportation intéressant.

Corée du Sud

En Corée du Sud, les secteurs des technologies de l'information et des télécommunications sont deux importantes sources de débouchés. En 1995, les importations dans ces deux secteurs ont dépassé 13,9 milliards de dollars américains, un chiffre qui pourrait bien doubler d'ici à l'an 2000.

Le pays, qui effectue actuellement d'énormes investissements dans des projets d'infrastructure, est à la recherche de fournisseurs d'équipements et de technologies de pointe pour améliorer sa compétitivité sur les marchés mondiaux.

Un rôle pour la SEE

S'il y a de grandes possibilités dans ces trois pays pour les exportateurs canadiens, il y a aussi des obstacles majeurs. La Thaïlande révisé actuellement ses politiques économiques afin d'améliorer ses résultats commerciaux et contrecarrer des éléments tels l'affaiblissement de la monnaie et le ralentissement économique.

« La SEE, souligne M^{me} June Domokos, intervient maintenant beaucoup plus tôt dans le processus pour aider les exportateurs à faire de la planification à long terme, à évaluer les

possibilités d'investissement et à obtenir des renseignements commerciaux. »

De plus, le personnel de la SEE étudie de nouvelles structures de financement, car dans les économies en mutation, les garanties offertes par les banques d'État ne suffisent parfois pas. Des solutions novatrices, telles que le financement en consortium avec d'autres organismes ainsi qu'avec des banques commerciales et de développement, aident à étaler le risque. Comme l'investissement est souvent déterminant lorsqu'une entreprise veut s'implanter dans les marchés de l'Asie-Pacifique, l'assurance-investissement à l'étranger de la SEE est de plus en plus populaire comme outil de protection contre des risques comme le transfert et l'expropriation.

Afin d'offrir un meilleur service en ce qui a trait à l'assurance à court et à moyen terme, la SEE a augmenté sa capacité d'évaluation des risques inhérents aux projets et aux entreprises et a réussi à répartir ces derniers en ayant recours à la réassurance et à l'assurance parallèle.

Comme l'indique M. Keith Milloy, souscripteur en chef des assurances à court terme à la SEE, « la Société prévoit que le nombre de demandes d'assurance pour l'Asie-Pacifique augmentera encore au fur et à mesure que les acheteurs demanderont, et obtiendront de nos concurrents internationaux, des modalités de paiement plus libérales. »

Photo : Conseil national de recherches du Canada

DÉBOUCHÉS

DÉFIS

La Chine : vendre au rythme fulgurant du changement

Les exportateurs et les investisseurs canadiens qui ont su surmonter les difficultés et exploiter les débouchés qu'offre ce pays ont saisi l'importance de bien connaître le marché et de s'y engager à long terme. La SEE est un partenaire indispensable pour bon nombre de ces entreprises.

Fiche synoptique

Population :	1,2 milliard (1996)
PIB par habitant :	569 \$US (1996)
Croissance du PIB :	9,8 p. 100 (est. 1996)
Inflation :	6 p. 100 (1996)
Exportations canadiennes :	2,7 milliards de \$ (1996)

Analyse de la SEE

À court terme : Bonnes perspectives d'exportation dans l'ensemble; nouveaux engagements possibles.

À moyen et à long terme : Bonnes perspectives d'exportation; nouveaux engagements possibles, sous réserve de la ligne directrice s'appliquant aux risques.

Assurance-investissement à l'étranger : Nouveaux engagements possibles.

Débouchés

Technologies de pointe, agriculture, produits alimentaires, services commerciaux et éducatifs, construction, produits de consommation, industries culturelles, environnement, finances, foresterie, soins de santé, mines, pétrole et gaz, électricité et transports.

Personnes-ressources

Conseil commercial Canada-Chine
M. David Mulroney, directeur exécutif
Tél. : (416) 954-3800
Télec. : (416) 954-3806
Ambassade du Canada à Beijing
Section commerciale/économique
Tél. : (011-86-10) 532-3536
Télec. : (011-86-10) 532-4072

ACDI-PCI
M. David Keithlin, gestionnaire de programme
Tél. : (819) 997-0568, Téléc. : (819) 953-5024



MAECI

Direction de la Chine (PRC)
M. Ian Burchett, directeur adjoint
Tél. : (613) 992-7359
Télec. : (613) 943-1068

SEE

Communiquer avec l'équipe sectorielle compétente par l'entremise du bureau régional de la SEE le plus proche, en composant le 1-888-332-3320, ou appeler l'un des directeurs régionaux de la SEE pour la Chine : M. Mark Bolger au (613) 598-2508 ou M. Marvin Hough au (613) 598-2895, ou encore visiter le site Web de la SEE : <http://www.edc.ca>

L'Indonésie à la croisée des chemins

Avec une population de 200 millions d'habitants (qui classe le pays au quatrième rang mondial à ce chapitre) et une croissance soutenue du PIB proche des 8 p. 100 depuis deux ans, l'Indonésie représente pour les entreprises canadiennes un marché très prometteur.

Fiche synoptique

Population : 200 millions (1996)
 PIB par habitant : 1 013 \$US (1996)
 Croissance du PIB : 7,8 p. 100 (est. 1996)
 Inflation : 6,7 p. 100 (est. 1996)
 Exportations canadiennes: 946,3 millions de \$ (1996)

Analyse de la SEE

À court terme : Bonnes perspectives d'exportation; nouveaux engagements possibles.



Photo : Conseil national de recherche Canada

À moyen et à long terme : Bonnes perspectives; nouveaux engagements possibles, sous réserve de la ligne directrice s'appliquant aux risques.

Assurance-investissement à l'étranger : Nouveaux engagements possibles.

Débouchés

Principalement dans l'industrie des transports (deux nouveaux réseaux de transport en commun à Jakarta, un programme d'expansion du réseau routier et une forte demande pour des biens et services liés au développement des infrastructures portuaires, aéroportuaires et ferroviaires), mais aussi dans les secteurs suivants : électricité, pâtes et papier, mines (découverte récente de gisements d'or et de cuivre), récupération de pétrole (dans une moindre mesure), télécommunications et environnement (à long terme).

Personnes-ressources

Ambassade du Canada en Indonésie
 Conseillère commerciale : M^{me} Marta Moszczenska
 Tél. : (011-62-21) 525-0709
 Téléc. : (011-62-21) 571-2251

MAECI
 M^{me} Georgina Wainwright Kemandir (Indonésie)
 Tél. : (613) 992-0959
 Téléc. : (613) 944-1604

ACDI-PCI
 M. Jean-René Beaulieu, gestionnaire de programme
 Tél. : (819) 997-0565
 Téléc. : (819) 953-5024

SEE
 Communiquer avec l'équipe sectorielle compétente par l'entremise du bureau régional de la SEE le plus proche, en composant le 1-888-332-3320, ou appeler l'un des directeurs régionaux de la SEE pour l'Indonésie : M. Todd Atherton au (613) 598-2720 ou M. Robert Simmons au (613) 598-3022, ou encore visiter le site Web de la SEE : <http://www.edc.ca>

Chambre de commerce Canada-Indonésie
 M. Sutara, président
 Tél. : (011-61-21) 310-6407 (Jakarta)
 Téléc. : (011-62-21) 390-8863

Conseil commercial Canada-Indonésie
 M. Peter Dawes
 Tél. : (416) 366-8490
 Téléc. : (416) 947-1534

Le commerce avec les Philippines : une approche à long terme

Cet archipel de 7 000 îles mérite un examen attentif des perspectives d'exportation et d'investissement qu'il offre — à condition de s'y implanter pour longtemps.

Fiche synoptique

Population : 69,8 millions (1996)
 PIB par habitant : 1 089 \$US (1996)
 Croissance du PIB : 6,8 p. 100 (est. 1996)
 Inflation : 8,4 p. 100 (est. 1996)
 Exportations canadiennes : 262,8 millions de \$ (1996)

Analyse de la SEE

À court terme : Perspectives d'exportation satisfaisantes; nouveaux engagements possibles.

À moyen et à long terme : Bonnes perspectives d'exportation; nouveaux engagements possibles, sous réserve de la ligne directrice s'appliquant aux risques.

Assurance-investissement à l'étranger : Nouveaux engagements possibles.

Débouchés

Télécommunications, électricité et énergie, transports, ingénierie et technologie de pointe.

Personnes-ressources

Ambassade du Canada aux Philippines
 Conseillère commerciale : M^{me} Judy St. George
 Tél. : (011-63-2) 843-9003/9004
 Téléc. : (011-63-2) 843-9005

ACDI-PCI
 M. David Keithlin, gestionnaire de programme
 Tél. : (819) 997-0568
 Téléc. : (819) 953-5024

MAECI
 M. Khawar Nasim (PSE)
 Tél. : (613) 995-7659, Téléc. : (613) 944-1604

SEE
 Communiquer avec l'équipe sectorielle compétente par l'entremise du bureau régional de la SEE le plus proche, en composant le 1-888-332-3320, ou appeler l'un des directeurs régionaux de la SEE pour les Philippines : M. Todd Atherton au (613) 598-2720 ou M. Robert Simmons au (613) 598-3022, ou encore visiter le site Web de la SEE: <http://www.edc.ca>



Photo : Ng Chee Kong/Les yeux sur l'Asie

Le Réseau des femmes chefs d'entreprise se branche sur la réunion de l'APEC sur les PME

À la veille de la réunion ministérielle de l'APEC sur les PME, des femmes de partout en Asie-Pacifique se retrouveront à Ottawa-Hull, du 13 au 16 septembre, pour convenir de conseils pratiques à prodiguer aux dirigeants de l'APEC sur les façons d'aider les femmes entrepreneures de la région.

Le Réseau des femmes chefs d'entreprise de l'APEC regroupe près de 200 expertes du monde des affaires, des gouvernements, des universités et des organisations non gouvernementales dans les 18 économies membres de l'APEC. La réunion sera coprésidée par M^{me} Huguette Labelle, présidente de l'Agence canadienne de développement international, M^{me} Andrina Lever, ex-présidente des Femmes entrepreneures du Canada, et M^{me} Lorna Marsden, présidente de l'Université York.

Les femmes apportent une contribution vitale aux économies de la région de l'Asie-Pacifique. Elles sont propriétaires ou exploitantes du tiers



des entreprises au Canada et, bientôt, elles représenteront la moitié des entrepreneurs en Asie du Sud-Est. Malgré ces chiffres, les femmes éprouvent encore de la difficulté à avoir accès à du crédit et à de l'information sur l'exportation, ainsi qu'à acquérir des biens en leur nom propre. Elles doivent vaincre l'isolement dans des domaines non traditionnels comme les sciences, la technologie et les métiers techniques et composer avec la discrimination fondée sur le sexe dans les domaines de l'éducation et de la formation.

Grand promoteur de l'égalité des sexes à l'échelle mondiale, le Canada est fier d'accueillir cet événement.

Timbre commémoratif de l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique

La Société canadienne des postes a récemment fait une livraison plutôt spéciale : la mise en circulation d'un timbre commémoratif à l'occasion de l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique (ACAP). Le lancement a eu lieu simultanément à Vancouver et à Edmonton le 25 août.

Conçu par M. Ken Fung du Ken Joo Creative Group de Vancouver, le timbre montre en arrière-plan un collage symbolisant plusieurs liens qui unissent les économies de l'APEC — depuis les ressources naturelles et l'environnement jusqu'aux communications et à la technologie. Ces sujets seront discutés durant les réunions qui se tiendront un peu partout au Canada cette année pour promouvoir le commerce et l'investissement dans la région de l'Asie-Pacifique.

Le timbre arbore aussi le logo officiel de l'ACAP, qui est l'oeuvre de M^{me} Amy Ho, étudiante de première année inscrite au programme de design visuel et graphique du Kwantlen University College de Richmond (Colombie-Britannique). Choisi parmi un grand nombre d'envois, le design de M^{me} Ho intègre la feuille d'érable, l'étendue d'eau entre le Canada et l'Asie et la grue, symbole de paix et de longévité associé à l'Asie.

La cérémonie de dévoilement à Vancouver a eu lieu durant le quatrième Congrès mondial des entrepreneurs chinois, devant des milliers de personnes et en présence du secrétaire d'État (Asie-Pacifique), M. Raymond Chan, du président du conseil d'administration de la Société canadienne des postes, M. André Ouellet, du premier ministre de la Colombie-Britannique, M. Glen Clark et de l'ambassadeur de l'ACAP, M. John Bell.

Le nouveau timbre a aussi été dévoilé durant une réception offerte par la ville d'Edmonton. On a également procédé au lancement d'une enveloppe spéciale soulignant le 50^e anniversaire de la découverte de pétrole au Canada. Le ministre des Ressources naturelles, M. Ralph Goodale et la ministre de la Justice, M^{me} Anne McLellan ont participé à l'événement.

Surveillez l'arrivée de ce timbre coloré de l'ACAP à votre succursale postale et utilisez-le pour affranchir votre courrier. Aidez à répandre la bonne nouvelle au sujet de l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique.



CYAP Forum ACAP

L'ANNEE CANADIENNE DE L'ASIE-PACIFIQUE

CANADA'S YEAR OF ASIA PACIFIC



Vedette d'opéra cantonnaise
Photo : Haji Dumat



Vedette d'opéra cantonnaise
Photo : Haji Dumat

L'ACAP d'un bout à l'autre du Canada



VOTRE GUIDE DES ACTIVITÉS

L'Année canadienne de l'Asie-Pacifique bat son plein. Des centaines d'événements, focalisés sur les affaires, la culture et la jeunesse, se déroulent dans chaque région du pays, véhiculant avec eux la couleur, l'énergie et la vitalité particulières à la région Asie-Pacifique. Ce numéro du Forum ACAP passe en revue les activités qui font de l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique une année exceptionnelle pour tous les Canadiens.

Le Congrès mondial des entrepreneurs chinois à Vancouver



Le quatrième Congrès mondial des entrepreneurs chinois, événement biennal de réseautage à l'intention de la communauté mondiale des gens d'affaires chinois, se tient à l'extérieur de l'Asie pour la première fois. Et quel meilleur endroit pour l'accueillir que Vancouver, en Colombie-Britannique?

Du 25 au 28 août, 1 500 chefs d'entreprises de 23 pays s'amèneront dans cette ville grouillante d'activité de la côte ouest pour participer à une série d'événements, de séminaires et de réunions. Le fait d'accueillir ce congrès donne au milieu canadien des affaires une occasion exceptionnelle de discuter de possibilités de commerce et d'investissement avec des entrepreneurs chinois influents sur la scène internationale. Les délégués ne viendront pas seulement de Chine, mais aussi, entre autres, du Japon, de la Thaïlande, de la Malaisie, de Singapour et des Philippines.

Selon M. Raymond Chan, secrétaire d'État canadien (Asie-Pacifique) et coprésident de l'événement, c'est une occasion rêvée. « La communauté canadienne des affaires aura une occasion taillée sur mesure de nouer des relations non seulement avec des gens d'affaires chinois du monde entier, mais aussi avec ses propres dirigeants d'entreprises d'origine chinoise. À terme, ces contacts pourraient déboucher sur de plus grandes possibilités d'accroître les exportations canadiennes vers l'Asie-Pacifique et l'investissement au Canada, ce qui signifie plus d'emplois ici au pays. »

Vancouver en vedette

Les délégués ne pourront manquer de remarquer les industries de pointe qui se sont réinstallées à Vancouver et la qualité de vie de réputation mondiale de cette dernière. Des visites ont été organisées à l'University of British Columbia, au Centre for Interactive Technologies in Education de la Simon Fraser University ainsi qu'à Surrey et Richmond. À Surrey, les délégués visiteront Norsat International, une entreprise qui fait une remarquable percée dans le marché chinois des câbles. Il est aussi prévu que BC Ferries, un des systèmes de traversiers les plus grands et les plus sophistiqués au monde, présente aux délégués son nouveau catamaran ultra-rapide.



Vancouver (Colombie-Britannique) Canada

Cette année, le Congrès a pour thème : « Les télécommunications et la technologie de l'information : répercussions sur le marché mondial ». Durant le prestigieux salon de la haute technologie organisé pour l'occasion, des firmes nord-américaines feront la promotion de leurs produits et services auprès d'importants dirigeants d'entreprises chinoises. Le chef de la direction d'IBM Canada, M. John Wetmore, et le président et chef de la direction d'Acer Group, M. Stan Shih, seront les conférenciers principaux.

Une célébration culturelle

En fin de journée, les participants pourront aller se divertir dans un Chinatown haut en couleurs. Le

Chinatown Festival partira le bal avec des prestations culturelles. Puis, après le coucher du soleil, on s'attend à ce que jusqu'à 30 000 résidents investissent cet historique quartier du centre-ville pour s'imprégner des sons et des arômes attirants d'un marché chinois nocturne bourdonnant d'activité.

Se brancher au réseau de bambou

Les universitaires ont souligné l'efficacité des réseaux de gens d'affaires chinois, appelés « réseaux de bambou », qui ont selon eux joué un rôle clé dans le revirement de bon nombre d'économies asiatiques. Pour les 300 entrepreneurs sino-canadiens qui participeront au Congrès, l'objectif sera de tirer le maximum de ces réseaux et de trouver de nouvelles façons d'exploiter les tendances futures.

À la fin de ce quatrième Congrès mondial des entrepreneurs chinois, un dragon — symbole de prospérité et de force — donnera le ton au dîner d'adieu. Pour un grand nombre d'hommes et de femmes d'affaires canadiens qui ont noué de nouveaux partenariats, l'aventure ne fait que débiter.

Pour plus d'information, veuillez contacter : Quatrième Congrès mondial des entrepreneurs chinois, tél. : (604) 681-6802 ou téléc. (604) 681-6307.

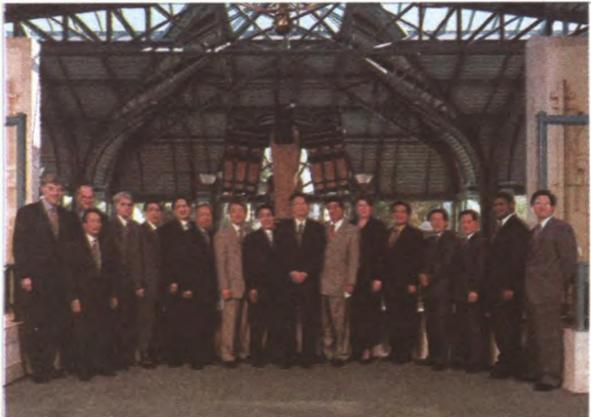


Colombie-Britannique : la fenêtre du Canada sur l'Asie-Pacifique célèbre l'ACAP

Une année riche en occasions d'affaires pour les entreprises de Colombie-Britannique (C.-B.)

Personne ne comprend mieux la nature dynamique et diversifiée de l'Asie-Pacifique que les habitants de la Colombie-Britannique. Cette province bénéficie de la présence de sa riche population de Canadiens de souche asiatique, précieux trait d'union avec la vie économique et sociale de l'Asie-Pacifique. Aujourd'hui, près de 40 p. 100 des exportations canadiennes vers les marchés émergents dans cette région viennent de la Colombie-Britannique.

La Colombie-Britannique sera à l'avant-scène lorsque les dirigeants du mécanisme de Coopération économique Asie-Pacifique (APEC) se réuniront à Vancouver en novembre, amenant avec eux plus de 8 000 délégués, fonctionnaires et représentants des médias. Le gouvernement de la province mettra sur pied à l'intention des gens d'affaires en visite et locaux associés aux réunions de l'APEC un centre de réseautage qui aura pour nom *British Columbia Business Crossroads Centre*.



Les ministres des Transports de l'APEC se sont rencontrés à Victoria, Colombie-Britannique, en juin 1997.

Pour souligner cette réunion historique, une grande variété d'activités ont été prévues en C.-B. En février, l'Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Canada a accueilli le séminaire « Pacific Export Club: Destination: Asia Pacific », qui a permis à 200 exportateurs d'en apprendre davantage sur les marchés de l'Asie-Pacifique. Un autre événement a été organisé pour mieux familiariser les gens d'affaires avec le travail de l'Agence canadienne de développement international (ACDI).

Une conférence à l'intention des médias à la Simon Fraser University, « The News From Hong Kong — Getting the Real Story », a attiré des représentants des médias intéressés par l'impact de la transition de Hong Kong sur la couverture des nouvelles et sur la liberté de la presse dans la nouvelle région administrative spéciale de Hong Kong.

Événements à l'intention des jeunes en Colombie-Britannique

En juin, la réunion des ministres des Transports de l'APEC a apporté l'Asie-Pacifique à Victoria, mettant de la sorte en relief le rôle de la province en tant que fenêtre sur l'Asie-Pacifique. Les événements à

l'intention des jeunes ont mis l'accent sur les occasions d'emploi offertes par le secteur des transports dans l'Asie-Pacifique.

Les jeunes Canadiens exploreront aussi les possibilités que recèle la région dans le cadre du séminaire de l'APEC '97 pour jeunes ambassadeurs de l'entreprise sur le programme de stagiaires et du forum des jeunes, qu'organise l'University of British Columbia les 2 et 3 octobre. Veuillez appeler Rama Agarwal au (604) 822-6256 pour plus d'information.

L'art contemporain en Asie : Traditions/Tensions, grande exposition à la Vancouver Art Gallery, présentée par l'ACAP et par Air Canada, du 25 avril au 6 juillet. M. Raymond Chan, secrétaire d'État (Asie-Pacifique), était présent à cette impressionnante exposition des plus récentes réalisations artistiques en Asie. Une série de conférences et un programme scolaire ont mis l'accent sur cette exposition, qui explorait diverses oeuvres produites dans des centres urbains de cinq pays asiatiques : l'Inde, l'Indonésie, les Philippines, la Corée du Sud et la Thaïlande. L'événement a attiré plus de 30 000 visiteurs.



La compagnie de danse Chang Mu débute sa tournée pancanadienne en Colombie-Britannique

La compagnie de danse Chang Mu, ensemble coréen réputé de danse contemporaine et tambours, a entrepris sa tournée pancanadienne le 17 juillet au Michael J. Fox Theatre à Burnaby, en Colombie-Britannique.



Compagnie de danse Chang Mu de la Corée

La musique, les mouvements et le style expérimental audacieux de Chang Mu la distinguent des compagnies de danse coréennes traditionnelles. Selon Seoul Magazine, Chang Mu est à l'avant-garde de la danse créative en Corée. La compagnie s'arrêtera entre autres à Revelstoke (C.-B.), Courtenay (C.-B.), Vancouver et Ottawa. Consulter le site Web l'ACAP pour plus de détails à www.dfait-maeci.gc.ca/~cyap-acap.

En route vers le siècle du Pacifique : les ministres de l'Énergie de l'APEC se réunissent à Edmonton



Éoliennes en Alberta

Qu'elle serve à faire voler une flotte d'avions ou à éclairer un pâté de maisons, l'énergie est le moteur de la croissance économique. Ces dernières années, c'est la région de l'Asie-Pacifique qui a le plus progressé à l'échelle mondiale en termes de développement

économique et social, ce qui a entraîné un accroissement de la consommation d'énergie. En fait, la demande d'énergie double tous les 12 ans. Pour répondre aux besoins de plus en plus grands de leur économies émergentes, bon nombre de pays de l'Asie-Pacifique doivent moderniser et renforcer leur infrastructure énergétique.

Lorsque les ministres de l'Énergie des économies membres de l'APEC se réuniront à Edmonton, ils examineront en priorité des façons efficaces, abordables et durables d'assurer que la région puisse satisfaire ces besoins jusque dans le XXI^e siècle.

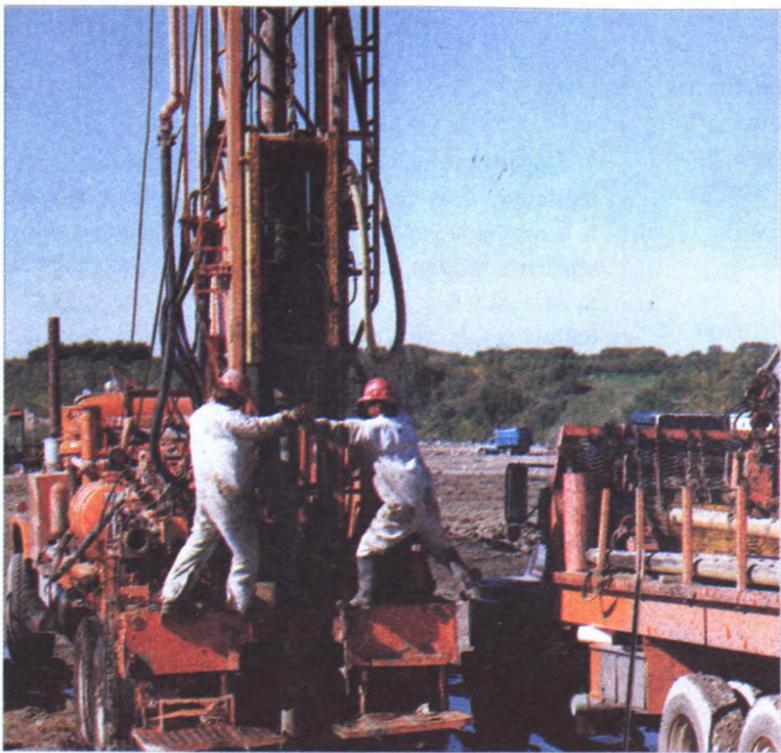
Selon M. Ralph Goodale, ministre des Ressources naturelles du Canada, la réunion de deux jours, qui a pour thème « L'énergie : l'infrastructure du développement durable », concentrera son attention sur les questions d'une

importance primordiale pour le programme d'action de l'APEC comme l'expansion des infrastructures, le développement durable, la coopération économique et technique, la facilitation des affaires et l'environnement.

Pour tirer le maximum de cet événement important, le gouvernement fédéral a fait de la semaine du 23 au 29 août la Semaine de l'énergie de l'APEC. Un grand nombre d'activités sont au programme, dont :

- des événements à l'intention des entreprises désireuses de nouer des contacts avec l'Asie-Pacifique;
- un forum pour les jeunes de la région leur permettant de discuter des problèmes et des possibilités dans le secteur de l'énergie; et
- la visite d'installations énergétiques canadiennes.

Les entreprises à l'avant-scène



En tant que président de l'APEC, le Canada s'est fixé comme priorité de veiller à ce que le point de vue des entreprises soit pris en compte dans toutes les activités de l'APEC. Un symposium international des gens d'affaires sur l'énergie se tient conjointement avec la réunion des ministres de l'Énergie. Des gens d'affaires du Canada et de l'Asie-Pacifique participeront à un dialogue avec les ministres de l'APEC. Cet échange aidera à établir l'ordre du jour et à intégrer directement dans le processus les préoccupations pratiques des gens d'affaires.

La visite de différentes installations énergétiques exposera les ministres de l'APEC et les dirigeants d'entreprise en visite aux technologies de pointe du Canada dans ce secteur. Parmi les sites possibles : les sables bitumineux de l'Alberta à Fort McMurray; une centrale thermique au charbon à Point Aconi, en Nouvelle-Écosse; et un barrage hydroélectrique à Revelstoke, en Colombie-Britannique.

Au cours des 10 prochaines années, la moitié de la croissance mondiale dans le secteur énergétique se produira en Asie. La Semaine de l'énergie de l'APEC montrera aux décideurs que les capacités canadiennes coïncident fort bien avec les besoins énergétiques de la région de l'APEC.

Un vent du Pacifique balaie les Prairies

« Cherchons l'Asie » Conférence pour les jeunes de la région Asie-Pacifique

Winnipeg (Manitoba)

Les délégués avaient fait leurs bagages et étaient prêts à partir, mais les inondations provoquées par la crue de la rivière Rouge ont forcé les organisateurs à repousser de la date originale en mai jusqu'au 28 septembre - 5 octobre la tenue de cet événement. C'est alors que devraient se rencontrer des jeunes du Canada et de l'Asie pour discuter de leur avenir commun au sein d'une communauté du Pacifique. Cherchons l'Asie sera lié par téléconférence à 12 autres endroits au Canada.



Affiche officielle de la conférence : Cherchons l'Asie

Le ministre des Affaires étrangères, M. Lloyd Axworthy, jouera un rôle clé à cette conférence. Il exprimera son point de vue sur l'importance de l'Asie-Pacifique et il prendra note des opinions des délégués sur la relation du Canada avec cette région.

Mois de l'Asie-Pacifique à Edmonton

Edmonton (Alberta)—Août 1997

En l'honneur de la réunion des ministres de l'Énergie de l'APEC qui se tiendra à Edmonton et pour souligner l'importance de la relation entre Edmonton et la région, le maire Bill Smith a fait du mois d'août le mois de l'Asie-Pacifique. Des représentants de l'ACAP ont pris part au lancement du mois, qui a eu lieu à l'hôtel de ville le 29 juillet, et ont annoncé le financement de projets culturels de l'ACAP dans différentes régions de l'Alberta.

Manga



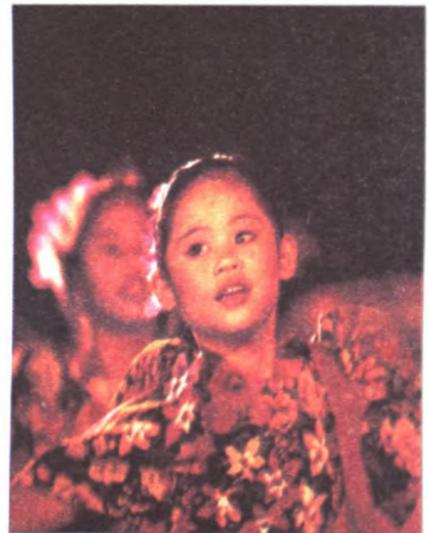
Sailor Moon, Astro Boy ou les Transformers. Si vous avez entendu parler de ces personnages populaires, alors vous êtes déjà familiers avec le manga. Basée sur la tradition japonaise des histoires en images, l'exposition « Manga — l'art populaire du magazine de bandes dessinées japonais » ne manquera pas d'attirer des foules de tous âges à cette collection rare et haute en couleurs. L'exposition sera sur le site de la Conférence Cherchons l'Asie, du 22 septembre au 3 octobre, puis elle sera montrée à Regina, (Galleria Shopping Centre, du 10 au 24 octobre), à Halifax (St. Mary's University, du 3 au 14 novembre) et à Toronto (Centre Harbourfront, du 21 novembre au 8 décembre).



Le festival Folklorama de Winnipeg célèbre l'Asie-Pacifique

Le festival Folklorama de 1997, le plus grand spectacle multiculturel en son genre au monde, célébrera cette année l'héritage du Pacifique légué au Canada. Près de 40 p. 100 des pavillons de cette année ont un thème asiatique, ce qui mettra en évidence les liens multiculturels du Canada avec l'Asie-Pacifique.

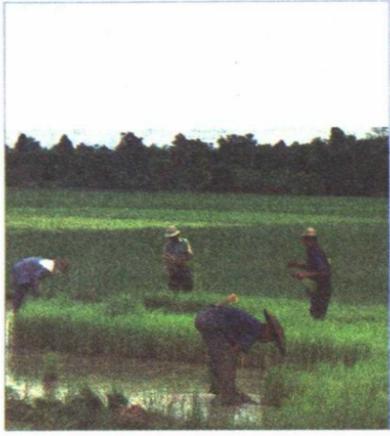
Les visiteurs au festival, qui se tient du 3 au 16 août, peuvent explorer les merveilles des Philippines, de l'Inde, de la Corée, de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande, ce qui leur permettra de découvrir les mystères et la beauté de l'Asie-Pacifique. L'ACAP aide à financer un spectacle de danse et de musique folkloriques offert par 15 jeunes exécutants de Chengdu (Chine), ville jumelle de Winnipeg. Pour plus de renseignements, veuillez appeler le festival Folkloram à 1-800-665-0234.



Folklorama présente annuellement un grand nombre d'artistes asiatiques.



Vers une communauté du Pacifique : un symposium à Saskatoon examine les défis de demain



Du 1^{er} au 4 septembre, le Canada accueillera à Saskatoon certains des plus grands experts du monde, qui discuteront de développement durable. Des universitaires, des spécialistes, des chefs d'entreprise et des dirigeants gouvernementaux examineront l'impact que le développement économique et une croissance démographique soutenue ont sur l'alimentation, l'énergie et l'environnement. Le symposium a pour mission d'explorer de nouvelles avenues pour veiller à ce que la prospérité économique soit durable et que la croissance tienne compte de problèmes sociaux et de développement profondément enracinés.

Le Canadien Don Johnston, secrétaire général de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), prononcera un discours-programme.

Cette réunion fera fond sur le travail des réunions ministérielles de l'APEC sur l'environnement (Toronto, du 9 au 11 juin) et sur l'énergie (Edmonton, les 26 et 27 août). Les résultats aideront à préparer un rapport qui sera présenté aux dirigeants de l'APEC à Vancouver.

Conférence sur les villes jumelles du Canada et de la Chine Saskatoon (Saskatchewan)

Organisée par la Fondation Asie-Pacifique du Canada et par la Chinese People's Association for Friendship with Foreign Countries, la Conférence aura lieu les 8 et 9 septembre. Pour plus d'information, veuillez appeler au (306) 791-8778.

La compagnie de danse Chandralehka donnera des spectacles à Edmonton et à Calgary

Saluée unanimement par la critique à la suite de ses prestations dans de grands festivals à travers le monde, la danseuse indienne Chandralehka se produira avec ses danseurs et musiciens à Edmonton (le 14 octobre) et à Calgary (les 17 et 18 octobre) durant une longue tournée qu'ils effectueront au Canada dans le cadre de l'ACAP.

Principale interprète de la danse classique et de la danse moderne indiennes, M^{me} Chandralehka est l'une des voix les plus importantes sur la scène culturelle indienne. Au programme :

8 octobre : Ottawa (Centre national des Arts); les 10 et 11 octobre : Edmonton; le 14 octobre : Calgary; les 17 et 18 octobre : Vancouver; du 2 au 13 décembre : à Toronto avec le Toronto Dance Theatre.



M^{me} Chandralehka et sa compagnie de danse

L'ACAP en Ontario

De grandes occasions pour la petite entreprise durant la Semaine APEC de la PME

Du 15 au 19 septembre, Ottawa accueillera plus de 1 000 représentants du monde des affaires et des hauts fonctionnaires d'économies membres de l'APEC durant la Semaine de la PME.

« L'Asie-Pacifique compte certaines des économies qui progressent le plus rapidement au monde, a déclaré le ministre de l'Industrie, M. John Manley. Je veux que plus d'entreprises canadiennes profitent des occasions qu'offrent ces économies dynamiques. »

Outre une réunion ministérielle, la Semaine de la PME comprendra un forum et une exposition à l'intention des gens d'affaires. Cette activité présentera 25 ateliers à l'intention d'entreprises prêtes à exporter et il y aura plus de 175 stands où on pourra voir certaines des compagnies les plus innovatrices et les plus compétitives dans la région de l'APEC.

Pour des renseignements sur le forum et l'exposition, veuillez contacter la GLOBE Foundation :
téléphone : (604) 775-7265,
numéro sans frais : 1-800-952-3493,
CE : apecinfo@globe.apfnet.org



Chefs-d'oeuvre du XX^e siècle
Peinture chinoise : une exposition qui sera au Canada cette année.

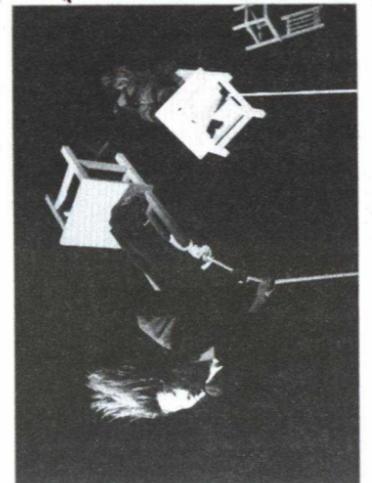
L'ACAP à la portée de vos doigts : lancement d'un site Web culturel à Toronto

Des Canadiens de partout au pays peuvent maintenant consulter instantanément le programme culturel de l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique. Le site Web culturel de l'ACAP permet au public de se renseigner facilement sur toutes les activités culturelles qui ont lieu au Canada cette année.

La page calendrier recensera plus de 400 projets de l'ACAP réalisés par des artistes et des organisations du Canada en plus de renfermer de l'information sur les projets asiatiques en tournée au pays.

Le site, qui bénéficie du parrainage de Bell Canada, est lancé au Centre Harbourfront à Toronto. Principal centre canadien multidisciplinaire de la culture contemporaine, le Centre Harbourfront coordonne le programme culturel de l'ACAP pour le compte du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.

L'adresse du site Web culturel de l'ACAP : www.acap97.com (en français) ou www.cyp.com en anglais.



H. Art Chaos, une compagnie de danse japonaise composée uniquement de femmes, présentera des spectacles à travers le Canada cette année.

L'Asie-Pacifique en vogue

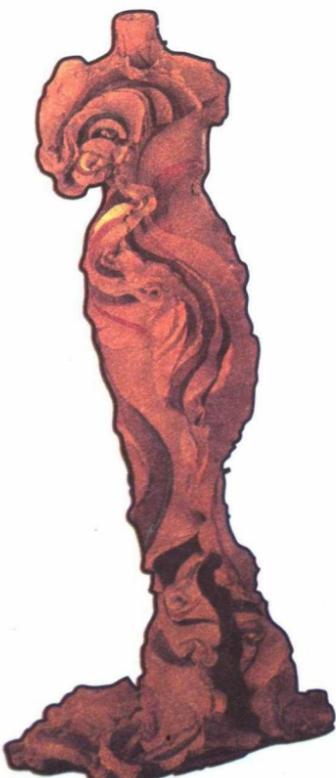
Vous aurez bientôt l'occasion de voir des mannequins vous montrer les créations et les tissus de concepteurs venant entre autres de l'Inde, de la Nouvelle-Zélande, de la Corée et de la Chine.

L'exposition « La mode du textile » mettra en vedette des nouveaux créateurs de mode du Canada et de l'Asie-Pacifique au Centre national des Arts, à Ottawa, le 4 septembre. Ce spectacle unique, qui a récemment eu lieu à Edmonton, explore les cultures, les fibres, les tissus et les modes indigènes dans une perspective d'avenir.

Douze créations d'avant-garde, inspirées par les tissus de l'Asie-Pacifique et du Canada, sont au coeur de l'exposition.

Un panel d'information relatera l'histoire et expliquera la signification culturelle des différents tissus utilisés dans l'exposition. Cet événement excitant contribuera à créer pour nombre de saisons à venir des réseaux entre les créateurs, les fabricants de tissus et l'industrie de la mode.

Pour des renseignements :
Directrice du projet Carol Outram Tél. : (514) 934-5040; téléc : (514) 934-4796



Forum d'affaires

Canada-Thaïlande 1997

Toronto (Ontario)—22 sept.

Les exportateurs canadiens peuvent se renseigner sur des possibilités d'exportation en Thaïlande et participer à des ateliers sur les industries des pièces automobiles, de la fibre de verre et des matières plastiques.

Organisation : Thailand Business

Association of Canada (416) 597-8212

Dragon de rue, Telok Ayer
Photo : Ronni Pinsler



Autres événements de l'ACAP

Cinefest

Sudbury (Ontario)—16-21 sept.

Cinefest, le festival du film de Sudbury, mettra en vedette des films contemporains de l'Asie-Pacifique. On attend jusqu'à 9 000 cinéphiles.

"Fast Forward"

The Vibrant Art Scene of the
Republic of Korea
Power Plant Gallery, Toronto (Ontario)
26 septembre - 21 décembre

Fast Forward s'annonce comme une exposition innovatrice qui présentera la jeune avant-garde artistique sud-coréenne. Mettant en vedette les oeuvres de six jeunes artistes sud-coréens, Fast Forward sera la première exposition majeure d'art contemporain coréen en Amérique du Nord.

Feux du Québec sur la culture en Asie-Pacifique

Les auditoires québécois sont connus dans la communauté artistique comme étant parmi les plus chaleureux. Les Québécois auront de nombreuses occasions d'observer les riches traditions culturelles et l'art contemporain de l'Asie-Pacifique dans toute sa diversité. Qu'il s'agisse du film, de la danse ou des arts visuels, l'ACAP offre quelque chose pour tous les goûts artistiques.

Les Deux Mondes

La compagnie de théâtre renommée de Montréal, Les Deux Mondes (514-593-4417), réunit les jeunes et les personnes âgées du Québec dans le cadre d'une série d'ateliers interculturels et inter-générationnels du 1^{er} avril au 30 septembre. Les personnes âgées y partageront l'histoire de leur vie et les légendes de leur culture.

La communauté coréenne célèbre le Tchou'Sok

La communauté coréenne de Montréal invite le public à se joindre à elle pour célébrer le festival traditionnel de la récolte, le Tchou'Sok, du 11 au 21 septembre.

Les activités du festival feront la narration de l'histoire des Coréens au Québec et de l'impact de la société québécoise sur la communauté coréenne. Le film et le vidéo développeront davantage le sens du festival de la récolte pour les Coréens et les Canadiens d'origine coréenne. L'Orchestre des jeunes Coréens de Montréal se produira également.

Veillez contacter les organisateurs du festival pour l'horaire des activités au (514) 484-5556.

Galerie Oboro

La Galerie Oboro a présenté «Reconnaissance» à Montréal. L'exposition vidéo visait à faire prendre conscience des questions qui touchent les communautés de l'Asie-Pacifique au Canada et à susciter la discussion à ce sujet.

Festival des films du monde à Montréal

Les cinéphiles auront de nombreuses occasions de voir l'Asie-Pacifique au grand écran. Un festival du film indien sera organisé à l'automne par la Bahrat Bahvan Foundation (514-937-6997). Le Festival des films du monde de Montréal mettra en vedette le cinéma japonais du 22 août au 2 septembre (514-848-3883).

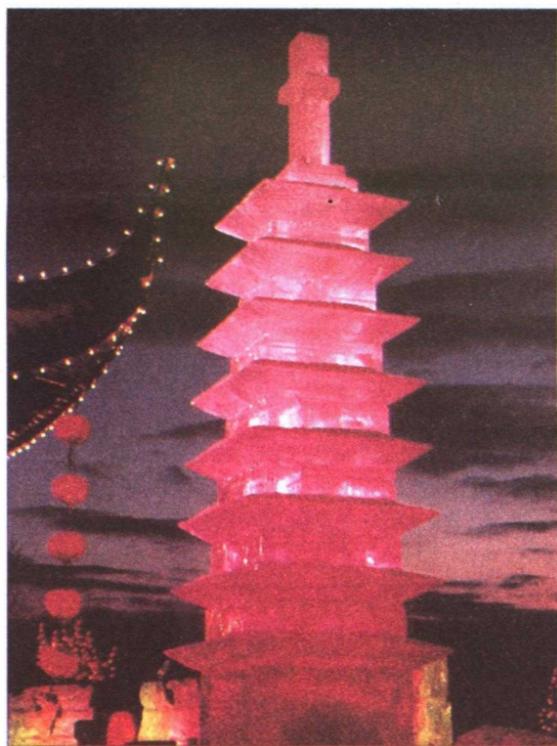


Photo : Sculptures de glace au Jardin botanique de Montréal.



L'Orchestre des jeunes Coréens de Montréal

Calendrier d'activités chargé de l'ACAP à Montréal

Cinq grandes activités ont récemment eu lieu à Montréal dans le cadre de l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique.

La Réunion conjointe du Conseil de commerce ANASE-Canada, réunissant des chefs de direction et des représentants gouvernementaux de haut niveau de pays de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ASEAN) et du Canada, a eu lieu du 4 au 6 mai. Cette réunion a coïncidé avec la première de l'importante exposition de photographies de la région de l'ASEAN, *Les yeux sur l'ASEAN*.

Plus tard dans la semaine, les ministres du Commerce de l'APEC se sont réunis à Montréal; des centaines de représentants du secteur public, du monde des affaires et des médias étaient aussi présents. Le Symposium d'affaires de l'APEC sur les procédures douanières a aussi été organisé pour coïncider avec la réunion ministérielle. Avec des conférenciers de renom comme M. Renato Ruggiero, directeur général de l'Organisation mondiale du commerce et l'ex-représentant américain au Commerce M. Mickey Kantor, la Conférence de Montréal a permis d'examiner en profondeur les occasions et les risques associés aux affaires en Asie-Pacifique.

Manifestement, Montréal profite pleinement de son exposition à l'Asie-Pacifique et des avantages d'appartenir à la communauté du Pacifique.



Première de « Les yeux sur l'ASEAN »

Sélection japonaise de Champ Libre

La troisième manifestation internationale de l'art du vidéo et de l'art électronique de Champ Libre présentera les travaux de 12 artistes japonais notables. L'appui de l'ACAP contribue à assurer que cette manifestation multipliera les occasions d'échanges culturels avec le Japon. Pour plus d'information, téléphoner au (514) 393-3937.

Par delà le Pacifique : l'ACAP dans le Canada atlantique



Jean Cabot

Photo : Archives nationales du Canada

La région de l'Atlantique compte plus de 50 projets culturels

Quand Jean Cabot est arrivé sur les côtes du Canada atlantique il y a 500 ans, il se croyait en Asie. L'équipage de la réplique moderne du bateau de Cabot, « The Matthew », qui parcourt la région, pourrait être surpris de constater que la culture de l'Asie-Pacifique est florissante cet été sur la côte est du Canada. Des artistes, des organisations et des groupes ethnoculturels de partout dans la région de l'Atlantique ont donné vie au programme culturel de l'ACAP.



Modèle du Matthew

Photo : Archives nationales du Canada

Exposition sur les paniers de pêche à Lunenburg N.-É.

2-26 septembre

Les visiteurs de l'exposition de paniers de pêche de l'Asie au Musée de la pêche de l'Atlantique auront un aperçu du mode de vie le long des voies d'eau du Pacifique. L'exposition montrera la vitalité du secteur de la pêche dans l'ensemble de la région. On pourra y voir



des paniers de pêche contemporains fabriqués à la main, ainsi que des filets et des trappes de la région. Les visiteurs pourront découvrir la culture de la pêche : les techniques, les méthodes de tissage des paniers, les matériaux utilisés et l'importance économique de la pêche dans la vie des habitants de la région.

Le sénateur Wilfred Moore a assisté à l'inauguration officielle de l'exposition le 23 juillet à Lunenburg. (Autres emplacements : Toronto, 5-26 sept.; Victoria, 6-9 oct.).

Autres activités de l'ACAP dans les provinces Maritimes

Le Nova Scotia College of Art and Design

est l'hôte de plusieurs initiatives de l'ACAP. « The Energy of Asia Design », qui ouvrira ses portes le 7 octobre, examinera les produits et la conception graphiques modernes de l'Asie sous différents angles : leur utilisation, la consistance sur les plans de la forme et de la fonction et l'influence que le design peut avoir sur notre environnement social. L'exposition se rendra aussi à Toronto et à Calgary à l'automne. Contacter le Centre Harbourfront au (416) 952-3246.

Le groupe de percussion Arashi Daiho

À l'Île-du-Prince-Édouard, la troupe montréalaise de batteurs Arashi Daiko s'est jointe à des groupes de danse acadiens au Festival mondial de danse à Wellington du 4 au 6 juin. Et au Confederation Centre Art Gallery and Museum à Charlottetown, l'Arts Atlantic Magazine présente du 15 juin au 15 octobre les oeuvres à base de photos de Jin-Me Yoon, un artiste basé à Vancouver.

Cette exposition explorera l'identité culturelle coréenne dans la culture canadienne. Pour plus d'information, téléphoner au (902) 628-6111.

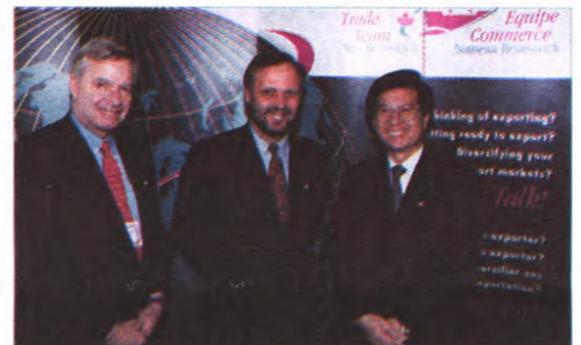
Les chanteurs Woodpecker

L'ACAP s'est alliée à l'organisation de l'Année de Cabot à Terre-Neuve au « Festival 500 : Sharing the Voices » pour présenter, du 20 au 23 juin, les chanteurs Woodpecker, une chorale masculine de Taiwan. Au Nouveau-Brunswick, le Gallery Connexion à Fredericton accueillera du 20 septembre au 12 octobre la vidéaste Amanda Crowley pour une série d'ateliers présentés par l'Australian Network for Art and Technology (téléphoner au 506-454-1433).

Les séminaires d'affaires du Canada atlantique sont un éclatant succès

Des ambassadeurs, des délégués commerciaux et des exportateurs qui connaissent bien les marchés de l'Asie-Pacifique ont tous partagé leurs conseils avec de petites et moyennes entreprises (PME) de partout dans le Canada atlantique en mars dernier. Les conférences du Canada atlantique sur les occasions d'affaires en Asie

tenues à St. John's, Halifax, Fredericton et Charlottetown ont attiré un total de 500 participants qui voulaient en savoir plus sur les marchés de l'Asie-Pacifique et sur les façons de faire des affaires dans la région.



Le secrétaire d'État (Asie-Pacifique) Raymond Chan, l'ambassadeur de l'ACAP John Bell et le représentant principal de la Banque asiatique de développement (Amérique du Nord), M. Arun Adarkar.

La diversité de ces participants allait au-delà des exportations traditionnelles comme les produits de la mer. On retrouvait des représentants de nombreuses petites entreprises du Canada atlantique offrant des produits et des services sophistiqués dans le domaine de la haute technologie. Ces conférences sont aussi allées chercher de jeunes entrepreneurs, recrutant des étudiants en affaires des universités locales.



Une interview avec Raymond Chan, Secrétaire d'État (Asie-Pacifique)

En 1993, le premier ministre Jean Chrétien a nommé M. Chan comme premier secrétaire d'État canadien (Asie-

Pacifique). Depuis, il s'est rendu dans tous les pays de la région; il a dirigé des missions commerciales et fait la promotion du développement de la démocratie dans l'ensemble de l'Asie-Pacifique.

Q : Quelle est la chose la plus importante que les Canadiens doivent comprendre au sujet de l'Asie-Pacifique?

Le changement. Les sociétés asiatiques sont en transition. L'émergence d'une classe moyenne scolarisée, ambitieuse et aisée constitue le développement social le plus puissant. On estime qu'en l'an 2000, au moins 400 millions d'Asiatiques auront des revenus du niveau de la classe moyenne. Ces gens s'installent dans les villes et s'intéressent davantage à des questions comme le développement économique durable, une qualité de vie plus élevée, le bon gouvernement et une plus grande primauté du droit.

Les Canadiens doivent commencer à regarder la région d'une façon différente.

Q : Pourquoi est-il important que les Canadiens comprennent ces changements?

Au fur et à mesure de la transformation des sociétés asiatiques, il se présente des occasions exceptionnelles d'accroître les exportations canadiennes dans la région et de créer des emplois au Canada. Les secteurs dans lesquels le Canada excelle, comme les télécommunications, l'énergie, l'agroalimentaire et les technologies environnementales, s'apparient très bien aux secteurs que les économies asiatiques cherchent à améliorer. La classe moyenne qui émerge en Asie-Pacifique dispose aussi de plus de revenus pour faire des dépenses discrétionnaires au niveau des biens de consommation, du tourisme, de l'éducation et des industries culturelles.

De plus, l'Asie-Pacifique représentera un véritable centre du pouvoir dans l'économie mondiale et jouera un rôle plus grand sur la scène internationale.

Q : Quel genre de choses faites-vous pour promouvoir le commerce et l'investissement avec l'Asie-Pacifique?

Pour faire suite aux succès enregistrés par les missions commerciales d'Équipe Canada dirigées par le premier ministre Chrétien, j'ai dirigé des missions plus petites qui ciblent certains des marchés émergents de la région.

En mars dernier, j'étais à la tête d'une mission qui s'est rendue dans l'intérieur de la Chine et en mai 1996, j'ai piloté plus de 40 compagnies canadiennes dans la région côtière de la Chine. Les taux de la croissance économique dans ces régions dépassent la moyenne nationale. Le revenu par habitant progresse d'environ

10 p. 100 par année. D'ambitieux projets de modernisation dans les secteurs de l'immobilier, des transports et de l'environnement s'apparient très bien aux domaines dans lesquels le Canada excelle. J'ai aussi dirigé des missions commerciales en Inde et au Pakistan où nous avons fait l'effort de voyager à l'extérieur des grands centres. Il est devenu de plus en plus évident que si nous ne portons pas attention aux divers marchés régionaux en Asie-Pacifique, nous nous priverons d'occasions importantes.

Q : Qu'espérez-vous pour l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique?

J'espère que l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique répandra dans tout le pays le genre d'enthousiasme qu'on éprouve au sein d'une mission commerciale d'Équipe Canada. L'une des choses qui m'enthousiasme le plus lors de ces missions, c'est de voir des politiciens fédéraux et provinciaux, des chefs de direction d'entreprises, des jeunes entrepreneurs et des exploitants de petites entreprises s'échanger leurs cartes d'affaires et apprendre à se connaître. Chaque personne fait partie de la mission pour ses propres raisons mais partage aussi le sentiment d'accomplir quelque chose ensemble. J'espère que l'ACAP nous permettra de rallier nos jeunes, les Canadiens d'origine asiatique et les petites entreprises dans un esprit semblable de coopération de sorte que le Canada puisse réaliser son plein potentiel comme pays du Pacifique.

CYAP Forum ACAP

L'ANNÉE CANADIENNE DE L'ASIE-PACIFIQUE

CANADA'S YEAR OF ASIA PACIFIC

Cantonese Opera Star
photo: Haji DumatCantonese Opera Star
Photo: Haji Dumat

CYAP ACROSS CANADA



A GUIDE TO WHAT'S ON

Canada's Year of Asia Pacific (CYAP) is in full swing. Hundreds of events, with a focus on business, culture and youth, are taking place in every region of the country, bringing the colour, energy and excitement of Canada and Asia Pacific to a location near you. This edition of CYAP Forum explores the events that are making Canada's Year of Asia Pacific a banner year for Canadians from coast to coast.

World Chinese Entrepreneurs Makes Vancouver Debut



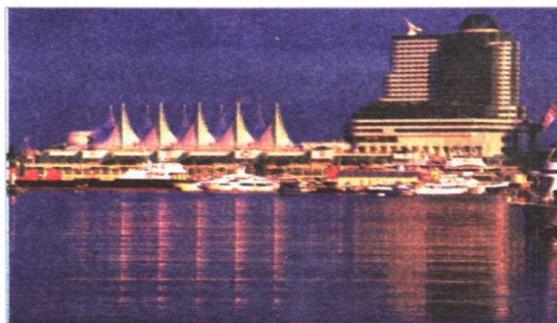
The 4th World Chinese Entrepreneurs Convention, a biennial networking event for the global Chinese business community, is being held outside Asia for the first time. And what better place to host it than Vancouver, British Columbia — Canada's Gateway to the Pacific.

From August 25 to 28, 1,500 business leaders from 23 countries will visit the bustling westcoast city for a series of events, seminars and meetings. Hosting this event presents a world of opportunities for Canada's business community — to promote trade and investment opportunities with influential international Chinese entrepreneurs. Delegates will not be limited to China, but will also originate from countries like Japan, Thailand, Malaysia, Singapore and the Philippines.

According to Raymond Chan, Canada's Secretary of State (Asia-Pacific) and co-chair of the event, the event is an opportunity waiting to happen. "Canada's corporate community will have a tailor-made opportunity to build bridges not only with Chinese business people from around the world, but also with our own Chinese-Canadian business leaders," says Chan. "In time, the contacts made could lead to greater opportunities to increase Canadian exports to Asia Pacific and investment in Canada, which means more jobs here at home."

Spotlight on Vancouver

The city of Vancouver's highly advanced industries and its world-renowned quality of life are on full display for the visiting delegates. Site visits have been organized to the University of British Columbia, Simon Fraser University's Centre for Interactive Technologies in Education, and the communities of Surrey and Richmond. In Surrey, delegates will take a corporate tour of Norsat International, a company making impressive inroads into the Chinese cable market. BC Ferries, one of the largest and most



Vancouver, British Columbia, Canada

sophisticated ferry systems in the world, is also scheduled to showcase its new high-speed catamaran to delegates

The theme of this year's convention is "Telecommunications & Information Technology — Its Impact on the Global Marketplace". A premier high tech trade show is being organized, where North American firms will market their products and services to top-ranking Chinese business leaders. John Wetmore, CEO of IBM Canada and Stan Shih, President and CEO, Acer Group, will be the keynote speakers.

A Cultural Celebration

After hours, the convention will take on a life of its own by exploring Vancouver's colourful

Chinatown district. The Chinatown Festival will kick off the celebration with cultural performances. And when the sun goes down, as many as 30,000 local residents are expected to join delegates at this historic downtown neighbourhood to enjoy all the sights and sounds of a bustling Chinese night market.

Tapping into the Bamboo Network

Academics have pointed to the effectiveness of Chinese business networks, or so-called "bamboo networks," stating that they have played a key role in turning around many Asian economies. The 300 Chinese-Canadian entrepreneurs at the Convention will focus on making the most of the business network and discovering new ways to tap into future trends.

To close the Fourth World Chinese Entrepreneurs Convention, a dragon — the symbol of prosperity and strength — will set the tone for the farewell dinner. For many Canadian business people who have forged new partnerships, the story is only just beginning.

For further information, please contact the 4th World Chinese Entrepreneurs Convention, Tel. : (604) 681-6802, fax (604) 681-6307.



British Columbia: Canada's Gateway to Asia Pacific Celebrates CYAP

A Year of Opportunity for B.C. Business

No one understands the dynamic and diverse nature of Asia Pacific better than the people of British Columbia. B.C. benefits from its rich population of Canadians of Asian descent. They are an invaluable human link to the economic and social life of Asia Pacific. Today, almost 40 per cent of all Canadian exports to these emerging markets originate in the province.



APEC Transportation Ministers met in Victoria, British Columbia in June 1997

B.C. will be front and centre when the Asia Pacific Economic Cooperation (APEC) leaders meet in Vancouver this November, bringing with them more than 8 000 delegates, officials and media representatives. Look for the government of British Columbia to also provide a networking venue for visiting and local business people associated with the APEC meeting called "The B.C. Business Crossroads Centre."

To mark this historic meeting, a full slate of activities is taking place in British Columbia.

In February, the Alliance of Manufacturers and Exporters of Canada, hosted "Pacific Export Club: Destination: Asia Pacific" attracting 250 exporters to learn more about the markets of Asia Pacific. Another event was held to help business people learn more about the work of the Canadian International Development Agency. A

media conference at Simon Fraser University, "The News From Hong Kong — Getting the Real Story," attracted media representatives interested in the impact of Hong Kong's transition on news coverage and freedom of the press in the new Hong Kong Special Administrative Region.

B.C Events for Youth

In June, the APEC transport ministerial meeting brought Asia Pacific to Victoria, highlighting B.C.'s role as Canada's Gateway to Asia Pacific. Youth events focussed on job opportunities in Asia Pacific's transportation

sector. Young Canadians will also explore opportunities in Asia Pacific at the Young Business Ambassadors for APEC '97 Seminar Traineeship Program and Youth Forum on October 2-3, organized by the University of British Columbia. Contact: Rama Agarwal, Tel. (604) 822-6256 for more information

Traditions/Tensions, a major exhibit at the Vancouver Art Gallery, presented by CYAP and Air Canada from April 25-July 6. Raymond Chan, Secretary of State (Asia-Pacific), was on-hand at this impressive showing of the latest in Asian art. A lecture series and school program focussed on the exhibit, which explored art from urban centres in five Asian countries: India, Indonesia, the Philippines, South Korea and Thailand. The event has been seen by over 30 000 people.



Korea's Chang Mu Dance Company Begins Canadian Tour in BC

The Chang Mu Dance Company, Korea's premier contemporary dance and drumming ensemble, began a cross-Canada tour on July 17 at the Michael J. Fox Theatre in Burnaby, B.C.



Korea's Chang Mu Dance Company

Chang Mu's bold music, movements and experimental style set it apart from conventional Korean dance. *Seoul Magazine* has credited Chang Mu with being at the forefront of creative dance in Korea. Other destinations in B.C. are Revelstoke, Courtenay and Vancouver — all in British Columbia — and Ottawa. (See the CYAP website for further details at <http://www.dfait-maeci.gc.ca/~cyap-acap.>)

Lighting the Way to the Pacific Century: APEC Energy Ministers Meet in Edmonton



Energy Windmills in Alberta

Energy, whether it is used to fly a fleet of planes or light a city block, is the lifeblood of economic growth. The Asia Pacific region has made the world's most significant progress in

terms of economic and social development, resulting in a growth in energy consumption.

Demand for energy is doubling every twelve years. To respond to the increasing needs of their emerging economies, many Asia Pacific countries have had to upgrade and expand their energy infrastructure.

When energy ministers from APEC economies meet in Edmonton, their focus will be on exploring efficient, affordable and sustainable ways of ensuring Asia Pacific can meet its energy demands into the twenty-first century.

"Under the theme Energy: Infrastructure for Sustainable Development," the two-day meeting will focus on issues of prime importance to the

APEC agenda. This includes infrastructure expansion, sustainable development, economic and technical co-operation, business facilitation and the environment," said Ralph Goodale, Federal Minister of Natural Resources.

To make the most of this important event, the government has declared August 23-29 APEC Energy Week. A full schedule of events is planned including:

- business events for firms interested in establishing commercial ties with Asia Pacific;
- a forum for youth from around the region to discuss issues and opportunities in the energy sector; and
- visits to model energy sites across Canada.

Business at the Forefront



As APEC chair, Canada has made it a priority to ensure that business insights are factored into all APEC activities. An International Energy Business Symposium is being held in conjunction with the Energy Ministerial. Business people from Canada and throughout Asia Pacific will participate in a dialogue with APEC ministers. This exchange will help set the agenda and bring the practical concerns of business directly into the process.

Site visits to various energy facilities will showcase Canada's advanced energy technologies to visiting APEC ministers and business leaders. Locations include the Alberta Oil Sands in Fort McMurray; a coal-fired power station in Point Aconi, Nova Scotia; and a hydroelectric dam in Revelstoke, British Columbia.

Over the next 10 years, 50 per cent of the world's energy growth will take place in Asia. APEC Energy Week will demonstrate to decision makers that Canadian capabilities are an excellent match with the energy needs of the APEC region.

Pacific Winds Sweep Across the Prairies

Asia Connects Youth Conference

Winnipeg, Manitoba

Delegates had packed their bags and were ready to go, but the Red River flood forced organizers to postpone Asia Connects from its original date in May to September 28 – October 5. Canadian and Asian youth are set to meet in late September to discuss their shared



Official poster of Asia Connects Youth Conference

future within a Pacific community. Asia Connects will be linked to twelve other sites in Canada via teleconferencing.

Foreign Affairs Minister Lloyd Axworthy will share his insights on the importance of Asia Pacific and hear, first-hand, the views of delegates on Canada's relationship with the region.

Edmonton Asia Pacific Month

Edmonton, Alberta - August 1997

In honour of the APEC Energy Ministerial to be held in Edmonton, Mayor Bill Smith has declared August as Asia Pacific month, highlighting the importance of Edmonton's relationship with the region. CYAP representatives took part in the kickoff for the month, held at Edmonton City Hall on July 29 and announced funding for CYAP cultural projects throughout Alberta.



Manga

Sailor Moon, Astro Boy or the Transformers. If you've heard of these popular cartoon figures, you are already familiar with manga. Based on the historic Japanese tradition of story telling with pictures, the exhibit Manga — The Popular Art of Japanese Comic Books — is sure to attract crowds of every age group to see this rare, colourful collection. The exhibit will be on-site at the Asia Connects Youth Conference from September 22 to October 3, and will then move on to Regina (Galleria Shopping Centre, October 10-24) Halifax (St. Mary's University, November 3-14) and Toronto (Harbourfront Centre, November 21-December 8).



Winnipeg's Folklorama Festival Celebrates Asia Pacific

The 1997 Folklorama festival, the largest multicultural extravaganza of its kind in the world, will celebrate Canada's Pacific heritage this year. Almost 40 per cent of this year's pavillions represent an Asian theme, bringing Canada's multicultural ties to Asia Pacific vividly to life.

Visitors to Folklorama, being held August 3 – 16, can explore the wonders of the Philippines, India, Korea, Australia and New Zealand to discover the mystery and beauty of Asia Pacific. CYAP is helping to fund a performance of Chinese folk dance and music by 15 young performers from Chengdu, (China), Winnipeg's sister city.

For more information, contact the Folklorama Festival at 1-800-665-0234.



Folklorama hosts a wide variety of Asian performers each year



Toward a Pacific Community: Saskatoon Symposium Examines the Challenges Ahead



On September 1-4 in Saskatoon, Canada will host some of the world's leading experts to discuss sustainable development issues. Issues experts, business and government leaders will consider how food, energy and the environment relate to economic development and a steadily growing population. The goal of the symposium, known as FEEEP, is to explore new approaches to ensure that economic prosperity is sustainable and that growth takes into account profound social and developmental issues.

Canadian Don Johnston, Secretary General of the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), will deliver a keynote address.

This meeting will build on the work of APEC ministerial meetings on the environment (Toronto, June 9-11) and energy (Edmonton, August 26-27) and inform the leader's meeting in Vancouver.

Canada-China Sister Cities Conference

Saskatoon, Saskatchewan

Organized by the Asia Pacific Foundation of Canada and the Chinese People's Association of Friendship with Foreign Countries, the Conference will be held September 8-9. For information, call (306)791-8778

Chandralehka Dance Company to Perform Edmonton and Calgary

Receiving unqualified praise for her appearances at major festivals throughout the world, the Indian dancer Chandralehka and her dancers and musicians will make appearances in Edmonton (October 14) and Calgary (October 17-18) during an extensive Canadian tour as part of CYAP.

The leading interpreter of classical Indian and modern dance, Ms. Chandralehka is one of the most important voices on the Indian cultural scene. Chandralehka's itinerary:

October 8: Ottawa (National Arts Centre), October 10-11; Edmonton, October 14; Calgary, October 17-18; Vancouver, December 2-13; Toronto, (with Toronto Dance Theatre).



Ms. Chandralehka and her dance company

CYAP Comes to Ontario

Big Opportunities for Small Business during APEC SME Week

From September 15 to 19, Ottawa will host more than 1 000 business people and senior government officials from APEC member economies during APEC SME Week.

"Asia Pacific has the most dynamic, fastest-growing economies in the world," says Industry Minister John Manley. "I want more Canadian businesses to take advantage of those opportunities."

In addition to a Ministerial Meeting, APEC SME Week will include a Business Forum and Exposition. This event will feature 25 workshops for export-ready companies and include more than 175 booths showcasing some of the most innovative and competitive firms throughout the APEC region.

For information on the APEC SME Business Forum and Exposition contact The GLOBE Foundation: Tel.: (604) 775-7265
Toll Free: 1-800-952-3493
e-mail: appecinfo@globe.apfnet.org



Masterpieces of 20th Century Chinese Painting: an exhibition coming to Canada this year

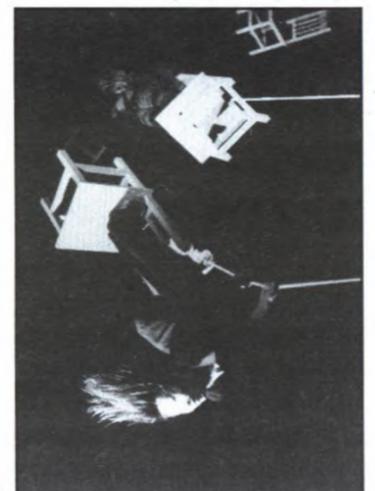
CYAP at Your Fingertips: Cultural Website Launched in Toronto

Canadians from coast to coast now have instant access to information about the cultural program of Canada's Year of Asia Pacific. The CYAP cultural website will give the public easy access to details of all cultural events taking place in Canada this year.

The Calendar section will list over 400 CYAP projects by Canadian artists and organizations, as well as information on Asian touring projects.

With sponsorship support from Bell Canada, the CYAP cultural website is being launched at Harbourfront Centre in Toronto. Harbourfront Centre, Canada's leading multi-disciplinary centre for contemporary culture, is co-ordinating CYAP's cultural program on behalf of the Department of Foreign Affairs and International Trade.

The CYAP cultural website can be located at: www.cyap.com or (in french): www.acap97.com



H Art Chaos, a Japanese all-female dance company, will perform across Canada this year

Asia Pacific in Vogue

Coming soon to a runway near you — the fashion and textiles of designers from India, New Zealand, Korea and China, to name but a few.

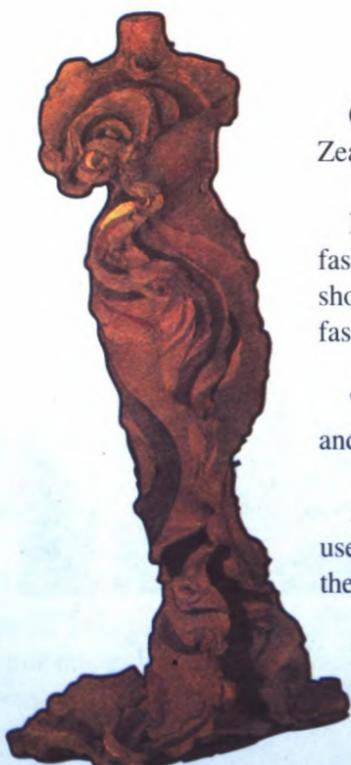
Fashioning Textiles, a collaborative exhibition of emerging Canadian and Asia Pacific fashion designers opens in Ottawa at the National Arts Centre on September 4. This unique show, which recently visited Edmonton, explores indigenous cultures, fibres, fabrics, and fashion, with an eye to the future.

Twelve cutting-edge fashion art garments, inspired by the textiles of the Asia Pacific region and Canada, are the centrepiece of the exhibit.

An information panel will provide the history and cultural significance of the various fabrics used in the exhibition. This exciting exhibit will help create networks between designers and the textile and fashion industries for many seasons to come.

For more information contact:
Project Director Carol Outram

Tel.: (514) 934-5040, Fax (514) 934-4796



1997 Canada Thailand Business Forum

Toronto, Ontario, Sept. 22

Canadian exporters can discover opportunities for exporting to Thailand and attend workshops on the auto parts, fibreglass and plastics industries.

Organizer: Thailand Business Association of Canada Tel: (416) 597-8212

Street Dragon, Telok Ayer
Photo: Ronni Pinsler



Other CYAP Events

Cinefest

Sudbury, Ontario, Sept. 16-21

Cinefest, Sudbury's film festival, will feature Contemporary Films of Asia Pacific. The event is expected to attract up to 9,000 film enthusiasts.

"Fast Forward"

The Vibrant Art Scene of the Republic of Korea
Power Plant Gallery, Toronto, ON
September 26 - December 21

Fast Forward promises to be a ground-breaking exhibition, focussing on South Korea's young artistic vanguard. Featuring the works of six young South Korean artists, Fast Forward will be the first major Korean exhibition of contemporary art held in North America.

Quebec: Spotlight on Asia-Pacific Culture

Quebec audiences are known throughout the arts community as being among the most appreciative and supportive. Quebeckers will have ample opportunities to enjoy the rich cultural traditions and contemporary art of Asia Pacific in all its diversity. Whether its film, dance, or visual arts, CYAP has something for everyone's artistic tastes.

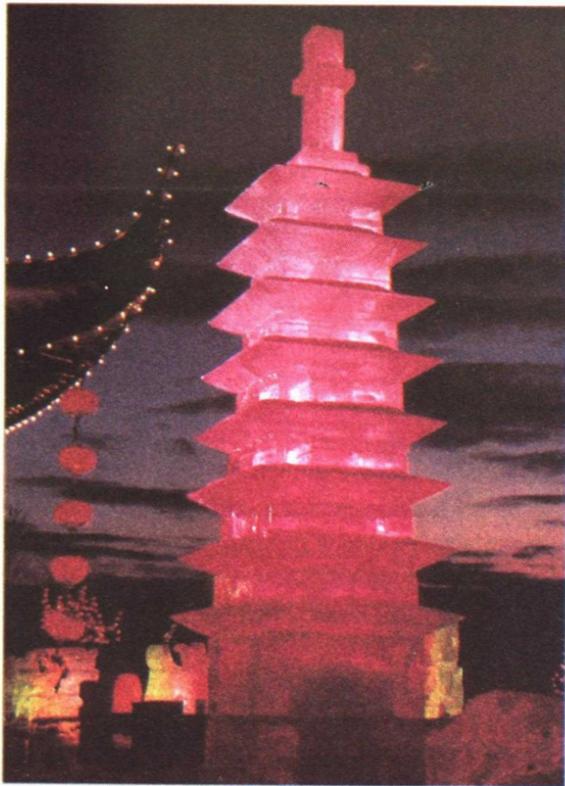


Photo: Ice Sculptures at the Jardins Botanique de Montreal.

Les Deux Mondes

Montreal's acclaimed theatre company, Le Théâtre des Deux Mondes, (Tel: (514) 593-4417) is bringing Quebecois youth and elders together for a series of intercultural and intergenerational workshops from April 1 to September 30. The elders will share their life stories and legends of their cultures.

Galerie Oboro

This spring, Galerie Oboro presented "Recognition," a video-based Montreal exhibition that focused on developing awareness and discussion on issues that affect Asia Pacific communities in Canada.

Montreal World Film Festival

Film buffs will have ample opportunity to catch Asia Pacific on the silver screen. An Indian film festival will be held in the fall, organized by the Bahrat Bahvan Foundation (514-397-6997). The Montreal World Film Festival will profile Japanese cinema August 22 - September 2, Tel:(514) 848-3883.

Korean Community Celebrates Tchou'Sok

Montreal's Korean Community invites the public to join them in the celebration of its traditional harvest festival, known as Tchou'Sok from September 11 to 21.

Festival events will provide a narrative of the history of Koreans in Quebec and the impact of Quebec society on the local Korean community. Film and video will further expand upon the meaning of the harvest festival for Koreans and Korean Canadians. The Orchestre des Jeunes Coréens de Montreal is also performing.

For information, contact festival organizers for performance times at (514) 484-5556.



The Orchestre des Jeunes Coréens de Montréal

Busy CYAP Calendar in Montreal

Four major events recently took place in Montreal as part of Canada's Year of Asia Pacific.

The Association of South East Asian Nations (ASEAN)-Canada Business Council Joint Meeting, involving CEOs and senior government representatives from ASEAN countries and Canada, met May 4-6. This event also coincided with the premiere of "Eyes on ASEAN," a major exhibit of photographs from the ASEAN region.

Later the same week, APEC trade ministers met in Montreal, along with hundreds of government, business, and media representatives. The APEC Business Symposium on Customs Procedures was also held to coincide with the Trade Ministerial. With keynote speakers such as Renato Ruggiero, Director General of the World Trade Organization, and former U.S. Trade Representative Mickey Kantor, the Conférence de Montréal provided an in-depth look at the opportunities and risks involved in doing business in Asia Pacific.

Clearly, Montreal is taking full advantage of its exposure to the Asia Pacific and the benefits of belonging to the Pacific community.



Première of "Eyes on ASEAN"

Champ Libre's

Japanese Selection

The 3rd Annual Champ Libre International Festival of Video and Electronic Art will feature the works of 12 notable Japanese artists. CYAP's support is helping to ensure the Festival will provide greater opportunities for cultural exchanges with Japan. For information, call (514) 393-3937.

Bridging the Pacific: CYAP in Atlantic Canada



John Cabot:

Photo: National Archives Canada

Over 50 Cultural Projects Span the Atlantic

When John Cabot arrived in Atlantic Canada 500 years ago, he mistakenly believed that he had reached the coast of Asia. This summer, as a modern replica of Cabot's ship the *Matthew* tours the region, its crew might be surprised to find Asia Pacific culture flourishing this summer on Canada's east coast. Artists, organizations and ethnocultural groups throughout the Atlantic region have brought the CYAP cultural program to life.



Model of the Matthew

Photo: National Archives Canada

Fishing Exhibit to Visit Lunenburg, Nova Scotia (September 2-26)

Visitors to the Fisheries Museum of the Atlantic will get a glimpse of life along the waterways of the Pacific. The exhibit, Fishing Baskets of Asia Pacific, reveals the vitality of the fishing sector throughout the region. The exhibit will include contemporary hand-crafted



fishing baskets, as well as nets and traps from the region. Audiences will also discover first hand the fishing culture: techniques, methods of weaving baskets, materials used, and the economic importance of fishing to the lives of peoples in the region.

Senator Wilfred Moore was on hand for the official opening of the exhibit on July 23 in Lunenburg. (Other venues are Toronto, September 5-26 and Victoria, October 6-9)

Other CYAP Activities Throughout the Maritimes

The Nova Scotia College of Art and Design is host to several CYAP initiatives. "The Energy of Asia Design," opening October 7, will examine contemporary Asian product and graphic design from several points of view: how it is used, consistency in form and function, and the influence design can have on our social environment. The exhibit will also travel to Toronto and Calgary in the fall. For information contact Harbourfront Centre at (416) 952-3246

The Arashi Daiho Drum Troupe

In Prince Edward Island, Montreal's Arashi Daiko drum troupe joined Acadian dance groups at the Festival Mondial de Danse in Wellington from June 4 to 6. And at the Confederation Centre Art Gallery and Museum in Charlottetown, *Arts Atlantic Magazine* is presenting Vancouver-based artist Jin-Me Yoon's photo-based work from June 15 to October 15. This exhibit will explore Korean

cultural identity within mainstream Canadian culture. For more information, call (902) 628-6138.

The Woodpecker Singers

Canada's Year of Asia Pacific joined forces with Newfoundland's Cabot Year at "Festival 500: Sharing the Voices" to present the Woodpecker Singers, an all-male choir from Taiwan from June 20 to 23. In New Brunswick, the Gallery Connexion in Fredericton will welcome video artist Amanda Crowley this fall from September 20 to October 12 for a series of workshops presented by the Australian Network for Art and Technology. (For information call (506) 454-1433).

Atlantic Canada Business Seminars: A Resounding Success

Ambassadors, trade commissioners, and experienced exporters to Asia Pacific all shared their advice with small and medium-sized enterprises throughout Atlantic Canada last March. The Atlantic Canada Asian Business

Opportunities Conferences in St. John's, Halifax, Fredericton and Charlottetown attracted a total of 500 participants to learn more about Asia Pacific markets and methods of doing business in the region.

The diverse nature of the business audience



Secretary of State (Asia Pacific) Raymond Chan, CYAP Ambassador John Bell and Mr. Arun Adakar, Chief Representative for the North America Asian Development Bank, at the New Brunswick business seminar.

went beyond traditional exports, such as sea products, to include numerous small firms from Atlantic Canada offering sophisticated high-tech products and services. The conferences also reached out to young entrepreneurs, recruiting business students from local universities to attend the seminars.



An Interview with Raymond Chan, Secretary of State (Asia-Pacific)

In 1993, Prime Minister Jean Chrétien appointed Raymond Chan Canada's first-ever Secretary of State (Asia-Pacific). Since then, Chan has travelled to every country in the region, leading trade missions and promoting democratic development throughout Asia Pacific.

Q: What is the most important thing for Canadians to understand about Asia Pacific?

Change. Asian societies are in transition. The most powerful social development is the emergence of a well-educated, ambitious and affluent middle class. It is estimated that by the year 2000, at least 400 million Asians will have middle-class incomes. They are moving to the cities and turning more to considerations of sustainable economic development, a higher quality of life, good governance and improved rule of law.

Canadians have to start looking at the region in a different way than they are used to.

Q: Why is it important for Canadians to understand these changes?

As Asian societies transform themselves, there are tremendous opportunities to increase Canadian exports to the region and create jobs here at home. Canadian areas of strength, such as telecommunications, energy, agri-food, and environmental technologies match up very well with the sectors Asian economies are trying to improve. Asia Pacific's emerging middle class also has greater discretionary spending power for consumer goods, tourism, education and cultural industries.

Also, Asia Pacific will represent a real centre of power in the world economy and play a more prominent role on the international stage.

Q: What sorts of things are you doing to promote trade and investment with Asia Pacific?

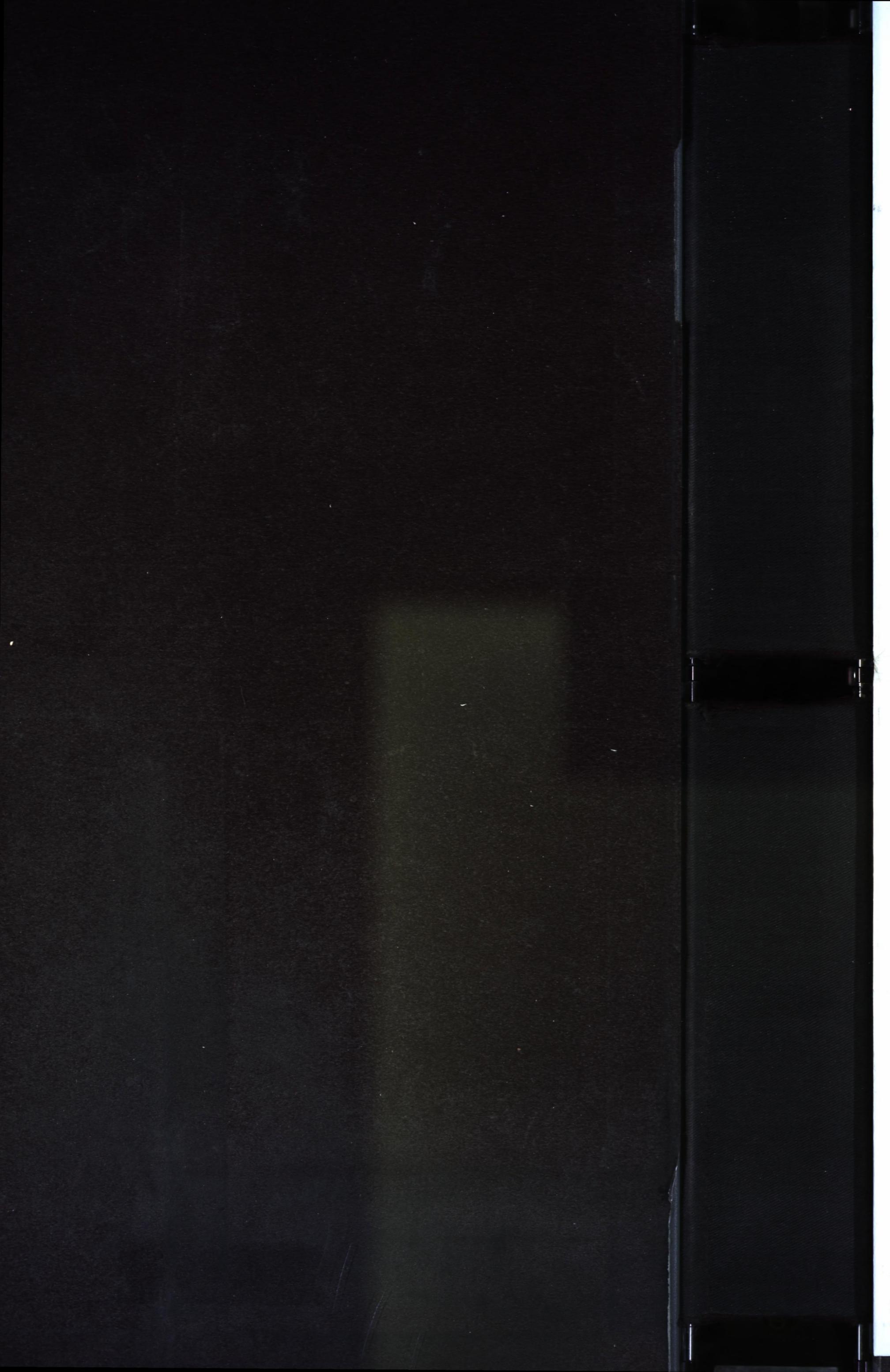
To build on the success of Prime Minister Chrétien's Team Canada trade missions, I have led smaller, focussed missions to some of Asia Pacific's emerging regional markets.

Last March, I led a Canadian trade mission to the interior of China, and in May of 1996, I brought over 40 Canadian companies to China's coastal region. Economic growth rates in these

regions are surpassing the national average. Per capita income is advancing by about 10 per cent a year. Ambitious modernization projects in real estate, transportation and the environment match up very well with Canadian areas of strength. I have also led trade missions to India and Pakistan, where we also made the effort to travel outside the major centres. What has become increasingly evident is that if we do not pay attention to the various regional markets throughout Asia Pacific, we will exclude ourselves from important opportunities.

Q: What are your hopes for Canada's Year of Asia Pacific?

I hope that Canada's Year of Asia Pacific will spread throughout the entire country the sort of enthusiasm you feel on a Team Canada trade mission. For me, one of the most exciting aspects of these missions is watching federal and provincial politicians, CEO's, young entrepreneurs, and small business people exchanging business cards and getting to know each other. Each has their own reasons for being on the mission, but there is also a sense that we are accomplishing something together. I hope that, through CYAP, we engage our youth, Asian Canadians, and small businesses in a similar spirit of cooperation to realize Canada's full potential as a Pacific nation.



CYAP Forum AC

CANADA'S YEAR OF ASIA PACIFIC

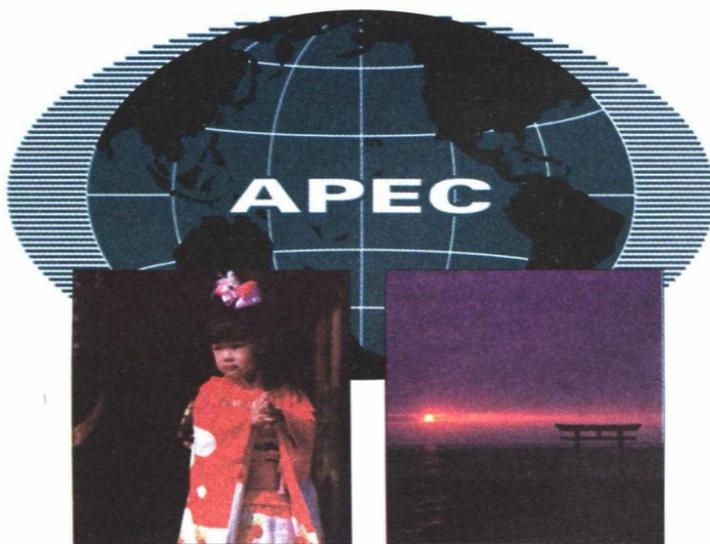
L'ANNÉE CANADIENNE DE L'ASIE-P.

This special edition of CYAP Forum gets to the heart of the Asia Pacific Economic Co-operation (APEC) forum to show how this dynamic organization is taking action to improve the lives and livelihoods of people in Asia Pacific, and how Canada is contributing to this effort as 1997 Chair of APEC.

An APEC Vision of the Future

Picture this. You arrive at one of the largest airports in Asia Pacific, swarming with international travellers like yourself. You are whisked through customs. You breeze through immigration. With time to spare, you decide to call your family back home. No problem there. With split-second efficiency, you are connected immediately.

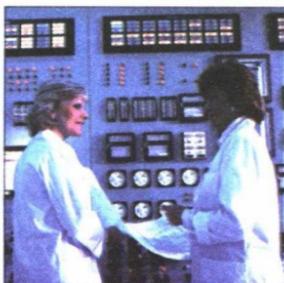
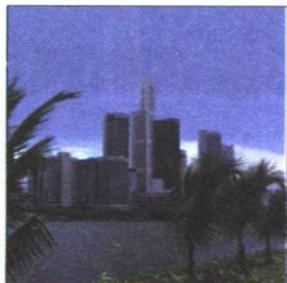
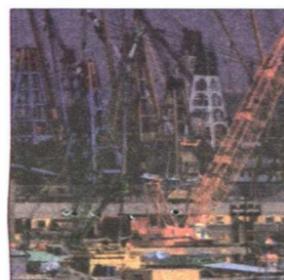
You decide to try out the super-speed transit system you read Canadians helped to build. Arriving at your destination, you pause to take a deep breath of clean air and admire the view. At the meeting, your potential business partners have had a chance to review the prospectus you e-mailed to them about the products your small business produces. The CEO says she's ready to talk numbers. And you land the deal. At the



meeting's close, you bow and accept their invitation to meet later.

Within days you're back in Canada. Instead of worrying about your shipment sitting on the loading dock, you know it will arrive safely and on schedule. You leave the office early to watch your son's baseball game.

Sounds too good to be true? Not if APEC has anything to do with it.



APEC's overarching goal is sustainable economic growth and equitable development for its member economies. That means bringing down barriers to the flow of people, goods, services and investment across Asia Pacific. As we head into the new millennium, Canada's goal as 1997 Chair of APEC is to bring us closer to a bold new vision of the future.

What is APEC?

APEC consists of a group of 18 economies from Asia Pacific, a region of escalating importance within the world economy. These economies account for an estimated two fifths of the world's population and an impressive 50 per cent of global economic activity. It is little wonder that Asia Pacific has become an economic powerhouse, and that APEC is seen as an economic organization of increasing importance and influence.

APEC in Canada 1997

Canada is a founding member of APEC, and this year has the added distinction of serving as Chair. Meetings throughout the year will bring up to 100 APEC ministers and hundreds of business people to Canada. As we welcome our friends from Asia Pacific, Canada will have a unique opportunity to market world-class Canadian entrepreneurship to our fastest-growing trading partners.

APEC members range from Canada's most important G-7 trading partners, the United States and Japan, to established markets like Singapore and Hong Kong and emerging ones like China. They include key

hemispheric partners such as Mexico and Chile, as well as Asia's newly industrialized economies such as South Korea, Thailand and Malaysia.

APEC began in 1989, when 12 Asia Pacific countries agreed to work together to maintain high rates of economic growth and ensure that this growth would contribute to the well-being of people in the region. APEC works on the basis of shared benefits, to ensure that economic development can be both equitable and sustainable over the long term. It does so by making it easier and less costly to do business, to trade and to invest in the region.

APEC provides businesses with the means to increase efficiency and participate more fully in the world trading system. That means addressing problems like different product standards that complicate exporting, and providing better and more easily accessible information on tariff levels and government procurement systems.

Members have identified strategic sectors of the economy where they have the most to gain from increased trade and economic co-operation. These sectors include infrastructure, transportation, information

technology, environmental protection, energy and human resource development.

Real Solutions to Growth

Many of the trade and investment issues dealt with in APEC have challenged us for years in other trade forums, and continue to test the World Trade Organization. As the driving force behind liberalization in the region, APEC has become a proven catalyst for action in the global trading system. Target dates have been established for fully liberalized trade and investment in the region: 2010 for developed members and 2020 for developing members.

APEC members recognize that challenges within the region cannot be addressed simply by opening markets. Much of APEC's value added is in the co-operation among members to share information, ideas and solutions. These solutions help protect the environment, create

*"What is APEC?"
continued on page 2*



Canada

Going the Distance

Overcoming Transportation Barriers through APEC

What do roads, bridges, port facilities, airports and power grids have in common? They are all basic infrastructure that many areas in Asia Pacific either lack or need to modernize.

Designing and maintaining transportation systems in Asia Pacific keeps the wheels turning in the fastest-growing economies in the world. These systems must be designed and maintained for efficiency, access and safety.

Inadequate infrastructure obstructs trade and hinders growth. Without a significant expansion of transportation infrastructure, congestion in the movement of freight and passengers is inevitable. As traffic volumes increase, demand for direct service between a larger number of destinations — whether by air, rail, highway or shipping routes — will be inescapable.

Meeting the region's need for transportation infrastructure will require an enormous investment — trillions of dollars over the next 10 years in East Asia alone. But often governments simply don't have the money to build what is needed.

Within APEC, private and public sector partnerships are widely recognized as solutions to infrastructure development challenges in the region. The key is to translate opportunities into financially viable business ventures that provide

public benefits. This means attracting capital through enhanced investor protection.

Leading members of Canada's transportation sector will play a vital role in discussions on infrastructure development taking place around the APEC Transportation Ministerial Meeting from June 22 to 24 in Victoria. A number of prominent Canadian companies active in the region will take part in a Minister-Industry Symposium on Transportation, including Bombardier Inc., CP Rail, Air Canada,

Laidlaw Inc., Via Rail Canada Inc., Ballard Power Systems Inc., and CAE Electronics Ltd. The symposium will enable participants to exchange information and opinion on common problems, to discuss new innovations and best-practice solutions, and to network with peers.

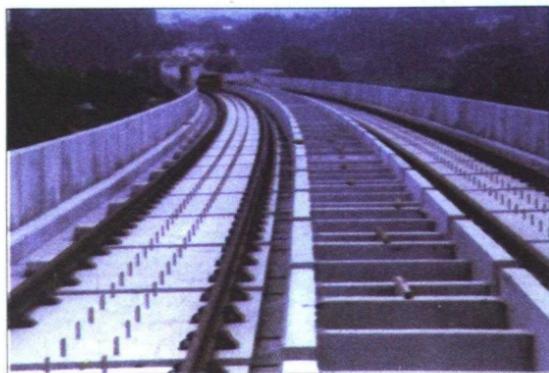
Within APEC, Canadian companies are seen as leaders in the transportation field. Canadian firms have applied transportation models, like Build-Operate-Transfer (BOT) and Build-Operate-Own (BOO), to a number of projects with notable success. Of equal importance, they share what they learn with other APEC members, so the benefits are multiplied.

Recent projects include the Confederation Bridge linking Prince Edward Island and New Brunswick, the new Highway 407 north of

Toronto, and the rebuilding of a portion of the Trans-Canada Highway in Nova Scotia. "Both highways are being built at less expense than original estimates through public-private partnership," notes John Beck, President of Canadian Highway International Corporation. "By sharing and managing the risks, the roads our government partners need are built faster, at lower cost, and with enhanced environmental and safety norms."

Canada has provided leadership on a number of ongoing APEC transportation projects, particularly on questions concerning safety and security. For example, a Canadian-led project to implement a satellite-based navigation and communication system for the APEC region will make travel safer and more efficient in Asia Pacific. Projects of this kind can also translate into export opportunities for Canadian high-tech firms.

When transportation ministers gather in Victoria, their focus will be on planning, operating and paying for new infrastructure. Strong industry involvement will bring creative solutions to help build a bridge to the 21st century — which promises to be the Pacific century.



The Kuala Lumpur Light Rail Transit System 2, which Canadians helped to build for the Commonwealth Games in 1998, in Malaysia. Photo: SNC-Lavalin



Women Leaders Network — Looking at the Impact of Women on APEC Economies

Women entrepreneurs own and/or operate one third of all the companies in Canada. In Southeast Asia, women will soon constitute half of all entrepreneurs. Despite their numbers, female entrepreneurs from Bangkok to Toronto face similar challenges, such as accessing financing and export information, as well as gaps in education and training.

At their last meeting in Manila in 1996, APEC leaders called for a "special emphasis on the full participation of women" in recognition of the significant contribution of women to their economies. The Women Leaders' Network (WLN) was established in October 1996, just before the APEC Leaders' Meeting, to promote the integration of gender perspectives into APEC decision making and activities. This informal network brings together women from business, government, non-governmental organizations and academia in the 18 APEC member economies.

Canada will host the second Women Leaders' Network meeting September 13-16 in Ottawa-Hull. The theme of the meeting is "The Economic Impact of Women in the APEC Region." It will address the concerns of women-led small and medium-sized enterprises and the impact of trade and business policies on women.

The Canadian government is also working to promote greater consideration of gender issues in APEC. Progress is being made in addressing the concerns facing women in areas such as education and training, and science and

technology. All of these efforts are consistent with Canada's commitment to national and international gender equality.

"Canada is very much in the lead in getting APEC leaders to address issues of gender equality," says Andrina Lever, President of the Women Entrepreneurs of Canada and one of the co-chairs of the Canadian Planning Committee for the meeting. "APEC and the WLN hold tremendous potential for Canadian women."

Lever has seen for herself how Canada's commitment to equality brings international results. The Philippines was the sponsor of the inaugural meeting of the Women Leaders' Network, and Canadian support through the Canadian International Development Agency played an important role in making that meeting a reality.

For registration information on the 1997

meeting of the Women Leaders' Network of APEC Economies, September 13 to 16 in Ottawa-Hull, contact Lynn Conway, The Conference Board of Canada, telephone: (613) 526-3090, ext. 323; fax (613) 526-5385; e-mail: wln@conferenceboard.ca



What is APEC? Continued from page 1

"livable" cities, avert food shortages and harness the technologies of the future. Power shortages, lack of efficient transportation and obsolete telecommunications networks can seriously affect people's livelihoods and grind business to a halt.

These issues have a profound impact on the prosperity and quality of life people enjoy. That is why Canada is hosting APEC meetings on trade, the environment, transportation, energy, and small and medium-sized enterprises (SMEs) to find viable and integrated approaches to growth and development.

APEC has identified three important groups deserving of particular attention: small and medium-sized enterprises, women and youth. Canada will convene a meeting of women leaders from the academic, business and other sectors. The meeting will be held in conjunction with a ministerial meeting and business exposition to stimulate the involvement of SMEs in the region. To build for the future, Canada has made a point of inviting young people to participate in APEC events in 1997 and to consider prospects Asia Pacific may hold for their future.

Beyond Economic Growth: FEEEP

In 1995, an American environmentalist named Lester Brown touched off a storm of controversy with a book entitled *Who Will Feed China?* Brown suggested that growing population, urbanization and industrialization in that country of 1.2 billion people would create food scarcity and rising prices around the world.

Lester Brown was credited by Harvard University with moving the food/population issue back toward centre stage. But the issue he raised is rife with conflicting viewpoints.

APEC leaders recognize that economic growth has profound societal and developmental implications. Under the auspices of the Economic Committee (chaired by Canada), APEC is working to bring some order

and clarity to discussions on sustainable growth and development. This effort involves developing a common framework to analyze how basic supply-side concerns such as food, energy and the environment relate to economic development and a steadily growing population.

Known as FEEEP (food, energy, environment, economic development, population initiative), this initiative is geared toward addressing ongoing concerns to ensure sustainable growth and an improvement in the quality of life in the region.

This year Canada is bringing researchers, planners and economists together from around the world to analyze this complex set of issues. Ministerial meetings on the environment (Toronto, June 9-11) and energy (Edmonton, August 26-27) will

contribute to the Economic Committee's analysis of these challenges. A FEEEP symposium in Saskatoon September 2-4 will provide a forum for broader public input from business, government and non-government representatives. This work will inform the APEC Leaders' Meeting in November in Vancouver.

During the 1980s and 1990s, East Asia's developing economies have led the world in terms of economic growth. Economic success has had a major impact on reducing poverty levels in much of Asia, although 65 per cent of the world's poor live in the region.

Outside APEC, the Canadian International Development Agency (CIDA) has provided development assistance to countries in Asia Pacific for decades. Complex differences exist within the region. Many countries continue to rely on CIDA programs for direct poverty reduction, yet for others CIDA support sets the stage for mutually beneficial economic co-operation. For example, in Malaysia and Thailand, CIDA's primary role is to support the transition from an aid relationship to full economic partnership.

Canada's role in Asia Pacific has been evolving, in part because of its membership in APEC. Canada is committed to making APEC a more effective framework for co-operation on a wide range of issues linked to economic development. When Canada sits down with its APEC partners at the environment and energy ministerial meetings and at the FEEEP symposium, it will be a chance to bring fresh insight into age-old challenges and to explore new solutions.



CIDA Photo: David Barbour

Sustainable Cities — An Environmental Challenge

How can our cities survive the rapid urbanization and industrialization that continue unabated in most APEC economies?

The environmental impact of modern cities is enormous, but local authorities, working with regional and national governments and with the private sector, are making great strides toward meeting the challenge of keeping our growing cities livable and operating smoothly.

As part of the APEC 1997 Environment Ministerial Meeting in Toronto June 9-11, a special gathering of local authorities and business leaders will discuss the environmental implications of economic growth in cities. The Business Leaders and

Local Authorities Forum on Sustainable Cities will consist of six workshops on themes ranging from air pollution to waste management, public-private partnerships and financing strategies.

Infrastructure is a key organizing principle around which many of these themes revolve. Urban infrastructure needs are astronomical and development costs are enormous, but the urgency to build and modernize is inescapable.

One of the most effective ways to work toward sustainable cities is by developing partnerships between city authorities and the private sector. Business leaders, academics and local community associations, allied with local authorities, can find creative solutions

that are often transferable to other cities and countries.

The APEC "Clean Cities" demonstration project is a good example of how creative leadership in one city can benefit other urban centres. Senior environment officials from all APEC economies were invited to submit success stories about new efforts to enhance environmental



Japan's famed cherry blossoms.
Photo: Maxime-P. Jobin

sustainability. Among the projects being highlighted are five from Canada, including the "20% Club" — a greenhouse gas emission control project of the Federation of Canadian Municipalities.

The selected APEC Clean Cities projects will be featured on a new web site (<http://www.cleancities.com>) that will be launched at the Environment Ministerial in Toronto in June. The site will encourage the exchange of environmental expertise, "best practices" and public/private partnership models.

The APEC Environment Ministerial will also include an important youth presence. The Environmental Youth Caucus will hold meetings in parallel with the APEC ministers and report to them at the end of the Ministerial. Discussion groups and information on Environmental Youth Caucus activities are available at <http://www.tgmag.ca>

For information on the APEC Environment Ministerial Meeting, visit the Internet site at <http://www.ec.gc.ca/apecmeet>



Floating Market, Thailand. CIDA Photo: Graham Sim

Accès des PME aux marchés de l'Asie-Pacifique

Tout le monde reconnaît que les petites et moyennes entreprises (PME) sont les moteurs de croissance de l'économie canadienne. Les propriétaires et les administrateurs de PME canadiennes savent que l'expansion des affaires passe souvent par le développement de marchés d'exportation. L'accès à de nouveaux marchés reste toutefois le plus gros défi pour nombre de PME canadiennes intéressées à exporter en Asie-Pacifique.

C'est pourquoi l'APEC s'est engagé à aider les PME à prospérer en leur facilitant le commerce dans la région Asie-Pacifique. Le commerce transfrontières deviendra plus simple et plus économique au fur et à mesure que les économies florissantes de l'APEC rationaliseront et simplifieront les obstacles qui peuvent entraver le commerce — comme les procédures douanières. L'APEC s'efforce aussi d'harmoniser les normes de sécurité des produits pour faciliter l'exportation et pour mieux protéger le consommateur.

Une semaine d'activités pour les PME

Pendant la Semaine des PME de l'APEC, du 15 au 19 septembre, il y aura une réunion des ministres de l'APEC responsables des petites et moyennes entreprises. On prévoit

aussi faire visiter des PME canadiennes aux délégations commerciales de l'APEC.

Le Forum et l'Exposition sur les PME de l'APEC qui se tiendront à Ottawa les 17 et 18 septembre 1997 donneront aux propriétaires et aux administrateurs de PME une chance inégalée de rencontrer des représentants de haut niveau des gouvernements des économies de l'APEC; d'établir des contacts avec des acheteurs, des copartenaires, des distributeurs et des preneurs de licence potentiels; et de faire connaître leur technologie, leurs produits et leurs services à des délégations d'acheteurs étrangers.

Les chefs de PME pourront participer à des douzaines de sessions consacrées aux questions cruciales pour la réussite sur les marchés de l'Asie-Pacifique. Pendant le Forum des gens d'affaires, des chefs de PME ayant acquis une expérience pratique et prouvé leur succès parleront de l'accès aux marchés, des stratégies de financement et d'investissement, du perfectionnement des compétences

en affaires, des politiques et de la réglementation, de l'innovation technologique et de la commercialisation. Le Forum permettra aussi des échanges avec d'importants décisionnaires de l'APEC aux plans des renseignements, des compétences et des meilleures pratiques.

Les organisateurs ont mis sur pied un programme de liaison d'entreprises visant à permettre le contact avec des acheteurs, des partenaires potentiels et des exposants étrangers participant à l'activité.

Pour plus de renseignements concernant le Forum et l'Exposition sur les PME de l'APEC ou sur d'autres activités prévues pendant la Semaine des PME de l'APEC, communiquez avec M^{me} Jeanne Inch, Groupe de travail sur les PME de l'APEC, Industrie Canada, par télécopieur : (613) 946-1035 ou par courrier électronique : inch.jeanne@ic.gc.ca

Pour de l'information concernant les publications gouvernementales sur l'APEC, le commerce, l'investissement étranger et des questions connexes, appelez l'InfoCentre au (613) 944-4000 ou au 1-800-267-8376 (à l'extérieur d'Ottawa). Ou visitez le site de l'APEC à : <http://www.dfait-maeci.gc.ca/~apec> et le site d'InfoExport à : <http://www.infoexport.gc.ca>

Vers une politique pour l'Asie-Pacifique

Le gouvernement du Canada accorde une grande valeur à la contribution des Canadiens à l'APEC et à l'élaboration de la politique étrangère du Canada pour l'Asie-Pacifique. Les universitaires, les gens d'affaires, les jeunes, les femmes, les organisations non gouvernementales (ONG) et d'autres groupes ont un rôle nécessaire et légitime à jouer dans le processus.

Les ONG, qu'elles soient des mouvements de promotion de la justice sociale ou de défense des droits de la personne ou des organisations syndicales, contribuent leur connaissance et

leur expérience précieuses des affaires de l'Asie-Pacifique, ayant oeuvré à des projets de développement dans la région.

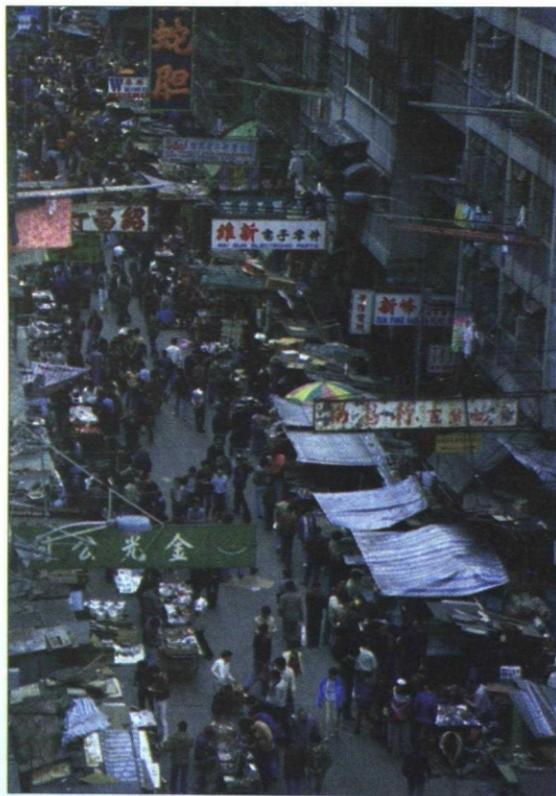
Le Canada encourage depuis longtemps la tenue de larges consultations avec tous les éléments de la société sur les questions de politique touchant l'APEC. Le Canada encourage ses partenaires de l'APEC à consulter les ONG afin d'équilibrer le processus d'élaboration des politiques.

Dans le cadre de l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international a financé une série d'initiatives organisées par des ONG afin de favoriser le dialogue sur des questions qui intéressent les Canadiens dont notamment : les femmes et le développement économique; les droits de la personne et les affaires internationales; la liberté de la presse à Hong Kong après la transition du 1^{er} juillet;

l'APEC et le développement durable; la transition à la démocratie en Asie-Pacifique.

La réunion du Réseau de femmes dirigeantes compte aussi au nombre de ces initiatives. Cette réunion fera connaître les vues des participantes provenant des milieux universitaires et gouvernementaux, d'ONG et du secteur privé, lors des réunions ayant trait aux PME qui auront lieu à Ottawa.

Un financement sera aussi accordé au Forum populaire qui se tiendra parallèlement aux réunions de novembre de l'APEC à Vancouver. Organisé par une coalition considérable de groupes syndicaux, environnementaux, de droits de la personne et de femmes, le Forum populaire permettra que soient exprimés des points de vue importants sur l'APEC et le rôle qu'il a à jouer pour favoriser le développement équitable.



Un marché à Kowloon, Hong Kong.



Réunion des ministres de l'Énergie

Dans le prochain numéro de *Forum ACAP*, vous trouverez de l'information sur la réunion des ministres de l'Énergie de l'APEC, que le ministre canadien des Ressources naturelles présidera à Edmonton les 26 et 27 août. Les participants discuteront de moyens pouvant garantir que les besoins croissants de la région au plan de l'infrastructure de l'énergie soient comblés en tenant compte des facteurs environnementaux et sociaux.

Pour plus de renseignements sur la réunion des ministres de l'Énergie et sur le Forum des gens d'affaires (24-25 août) tenu avec des dirigeants de la région dans le domaine de l'énergie, communiquez avec M^{me} Kerri Hartland, directrice du Groupe de travail, téléphone : (613) 995-7184; télécopieur : (613) 992-7699; site Web : <http://www.nrcan.gc.ca/apec>

Youth Catch the Pacific Wave

Canada's geographic location and cultural diversity give it an important advantage as new poles of political and economic power emerge in the Pacific. With over two billion people, APEC economies account for 50 per cent of global economic activity, two fifths of the world's population, and about half of the world's emissions of pollutants, energy use, and production and consumption of food. This region will, without a doubt, affect future generations of Canadians economically, environmentally and demographically. People who adapt early to these global realities stand to lead the way.

The Government wants to help young Canadians realize the tremendous opportunities that exist in Asia Pacific. Canada believes that young people, through their enthusiasm and optimism, can help shape policies and programs in this region. That is why, as APEC Chair in 1997, Canada has designed initiatives to encourage youth to join in Canada's Year of Asia Pacific and APEC activities.



youth gain international work experience abroad, including the Asia Pacific region.

For more information on CYAP youth events, visit our Web site at <http://www.tgmag.ca>



Canada Honoured for Best Practices for Housing

Here's the problem — people need housing. Yet in many developing countries, building those houses puts an impossible strain on local forest resources, and on family resources as well.

The solution? The Canadian Self-Contained Housing Delivery System (SCHDS), a co-operative project involving the Canadian Universities Consortium and the Bangkok-based Asian Institute of Technology.

The SCHDS is a small-scale "instant" industry that can be set up in a local community to produce all the necessary elements to build low-cost houses out of pre-cast concrete. More than 100 housing and infrastructure projects in 13 Asian countries are building homes, schools and community centres using this technology.

"We're lowering the cost of houses and optimizing the use of raw and processed materials," says Professor Bernard Lefebvre, who has been seconded from the University of Calgary to manage the project in Bangkok.

"We use advanced concrete fabrication technologies and train local manpower to use them. Government and NGO-sponsored projects create the initial demand, but the skills and technology can go on producing for local markets."

The SCHDS project has garnered a number of prestigious awards, from the Japan Housing Association among others.

The CIDA-sponsored project is a good example of how Canadian government and private agencies, working in partnership with local authorities, can transfer knowledge and so-called "best practices" in design and management to parts of the world where development challenges continue to exist. In the process, people who need them get affordable houses and schools, scarce resources are protected and Canadian research and development is boosted.

It's also an example of the kind of sustainable, equitable growth that is at the heart of APEC. For instance, at APEC's Environment Ministerial to be held in Toronto June 9-11, the main theme will be "Sustainable Cities." Questions of infrastructure development and investment will be addressed, and innovative technologies and best practices for cleaner, safer urban environments will be explored.

For more information on the Environment Ministerial, contact Larry Funnell, Environment Canada. Fax (819) 953-7025.

The Self-Contained Housing Delivery System is described in detail on the Internet at <http://www.hsd.ait.ac.th/habitech/habitech.htm>



Workers at a soil-cement brick factory.
Photo: Bernard G. Lefebvre

Good News for the City of Vancouver:

The upcoming November meeting of APEC leaders in Vancouver is expected to generate an estimated \$23 million for the city. Some \$13 million of that will be the direct result of visitor spending and untold spin-off benefits as a result of the international visibility of Vancouver.

The meeting will draw an estimated 5300 delegates, 3200 media representatives and thousands of support staff to Vancouver.

Source: Tourism Vancouver

APEC Trade Ministerial — Outcomes

On May 9 and 10, APEC trade ministers met in Montreal to discuss ways to move forward APEC's trade and investment liberalization agenda. A number of important decisions were taken.

Highlights of the Meeting:

- Ministers agreed that by November 1997 they will identify sectors for early, voluntary liberalization that will increase trade in the region. Sectors that Canada is investigating include environmental goods and services, wood and paper products, and chemicals.
- APEC will help advance the work of the WTO on trade facilitation, especially in areas such as investment, competition policy and government procurement where APEC is on the leading edge.
- Ministers agreed to intensify domestic trade liberalization and to commit to further measures by November.
- Ministers welcomed the launch of an APEC customs tariff database on the World Wide Web, developed in partnership with FedEx, the official courier for APEC and Canada's Year of Asia Pacific. The database is the only one of its kind, providing consolidated tariff and customs-related information on APEC members for easy access by business.

Canada's Year of Asia Pacific Calendar - Summer 1997

Upcoming cultural events:

Jan - Dec	Winnipeg	Creation of sculpture Organizer: Winnipeg Chinese Cultural & Community Centre, (204) 943-2627
May - Nov	St. Andrews, Fredericton, Saint John	Photo Exhibit- Rainforests of Pacific Rim Organizer: James Wilson, (506) 382-7019
May to Sept	Montreal	Video document for Canadian and Filipino youth Organizer: Montreal Coalition of Filipino Students, (514) 341-0977
May 15-Dec 31	Sudbury	Festival to Commemorate India's 50th Anniversary Organizer: India-Canada Association of Sudbury, (705) 675-1511 ext. 2257
June 1997		
June	Banff	Exhibition of TV Commercials Organizer: Harbourfront Centre, (416) 952-3246, fax: 952-1943
June	Hull	Inauguration of the Dragon Canopy Organizer: Canadian Museum of Civilization, (819) 776-7000
Jun - Aug	Toronto, Hamilton, Windsor, & Ottawa	"A Perfect Exchange of Cultures" Art Activities and Festivities Organizer: Bahay Filipino Community Development, (416) 534-3550
Jun - Sept	Hull	Toy Exhibition from the Philippine Development Assistance Program Organizer: Canadian Museum of Civilization, (819) 776-7000
Jun - Dec	Vancouver, Nanaimo, Victoria, Prince George, Courtney	"Cultures in Transition" Organizer: IDERA (Southeast Asian Film Festival), (604) 732-1496
Jun 97 - Mar 98	Winnipeg/St.Norbert	Celebration of India's 50th Anniversary Organizer: St. Norbert Arts and Cultural Centre, (204) 474-9516
Jun 1-Nov 30	Vancouver	Performance and recording by Shakuhachi Master Takeo Yamashiro Organizer: Diane Kadota Arts Management, (604) 683-8240
Jun 8-Jul 15	Banff	Aboriginal Dance Project: "Shaman's Journey" Organizer: Aboriginal Arts Program at the Banff Centre, (403) 762-6288
June 8	Devon, Alberta	Kurimoto Japanese Garden Spring Festival Organizer: University of Alberta, (403) 987-3054, fax: 987-4141
Jun 13-Jun 15	Charlottetown	3 Day Festival of Cultural Events Organizer: PEI Multicultural Council, (902) 368-8393
Jun 20-29	Vancouver	Asia Pacific Improv Series Organizer: Coastal Jazz and Blues Society, (604) 682-0704
Jun 21-22	Burlington	India Fest - Royal Botanical Garden Organizer: India Canada Society, (905) 388-5791
Jun 23-29	St. John's	"500 Sharing the Voices" choral festival, (709) 729-4535
Jun 28-Jul 1	Belle Cote	Cape Breton International Dance Festival to bring in popular Korean group Organizer: Le Festival International de Danse du Cap-Breton, (902) 235-2261
July 1997		
July	Toronto	Asian Fishing Baskets Exhibition Organizer: Harbourfront Centre, (416) 952-3246, fax: 952-1943
Jul - Oct.	Vancouver	An Enduring Spirit Organizer: Harbourfront Centre, (416) 952-3246, fax: (416) 952-1943
Jul 1	Ottawa	Inuit/Aboriginal Art Exhibition - Australian Visual Art Organizer: Harbourfront Centre, (416) 952-3246, fax: (416) 952-1943
Jul 1-Sept 30	Winnipeg	Fubuki Daiko Concert and Workshop Organizer: Fubuki Daiko, (204) 943-2980
Jul 4-Jul 6	London	Sunfest International Music and Dance Festival Organizer: Sunfest - Cross Cultural Arts Committee, (519) 672-1522
Jul 13	Hull	"Sounds of the Orient" Musical Performance Organizer: Canadian Museum of Civilization, (819) 776-7000
Jul 15-16	St. John's	Photographic Arts and Crafts Exhibition and Cultural Show Organizer: Friends of India Association, (709) 754-3903
Jul 15-31	Vancouver	"Chinese Calligraphy: An Introduction" Organizer: David Gooderham and Yuk-Man Lai, (604) 224-3382
Jul 21-31	Toronto, Montreal	Chinese Dance Spectacular Organizer: Lorita Leung Dance Association, (604) 261-5918
August 1997		
August	Montreal	Fashioning Textiles Organizer: Harbourfront Centre, (416) 952-3246, fax: 952-1943
August	Toronto	Music and dance concert Organizer: Hong Lac Music and Dance Ensemble, (416) 603-6060
Aug 1-Oct. 15	Saskatoon & rural communities	Collaborative dance/theatre performance Organizer: Carla-Marie Powers, (306) 652-6415
Aug 1-Dec 31	Banff	Deep Web for Canada's Year of Asia Pacific Organizer: The Banff Centre for the Arts, (403) 762-6696
Aug 3-7	Fredericton	Lion Dance and Parade Organizer: Chinese Students' Association of NBU, (506) 453-4651
Aug 3-10	Saanichton, Greater Victoria, Sidney	North American Indigenous Games, (250) 361-1997
Aug 8-9	Toronto	Celebrating South Asia- Royal Ontario Museum Organizer: South Asian Advisory Committee, (416) 585-5565
Aug 11-17	Montreal	Indian Film Festival Organizer: Bahrat Bahvan Foundation, (514) 397-6997
Aug 15-17	Toronto	Celebration of the 50th Anniversary of India's independence Organizer: Indo-Canadian Advisory Group, (416) 622-2600
Aug 21-24	Charlevoix	Mary Finisterer - Residency and Concert / Australian Composer Organizer: Nouvel Ensemble Moderne, (514) 343-5962
Aug 22-Sept 2	Montreal	Montreal World Film Festival - Japanese Element Organizer: Montreal World Film Festival, (514) 848-3883
Aug 29-30	Regina	Regina Dragon Boat Festival Organizer: Regina Dragon Boat Festival, (306) 780-9259

Upcoming business events with a focus on Asia Pacific:

June 1997		
Jun 3-6	Winnipeg	Canada-Taiwan Business Association 11th Joint Meeting Organizer: The Canadian Chamber of Commerce, (613) 238-4000
Jun 5-6	Montreal	"International Development Opportunities for Lawyers" Conference (focus on Asia Pacific) Organizer: The Canadian Bar Association, (613) 237-2925 / 1-800-267-8860 / www.cba.org/abc
Jun 9-11	Toronto	APEC Environment Ministerial Meeting: "Ensuring Sustainable Growth" Organizer: Environment Canada, Fax: (819) 953-7025
Jun 9-13	Montreal	Japan Week in Montreal. Business and Cultural Activities Organizer: Asia Pacific Foundation, Suzanne de Foy, (514) 499-2166
June 10	Montreal	Workshop on Japan and Business Lunch Organizer: Chantal Chagnon, (514) 848-6100, fax 848-9992
Jun 11-12	Montreal	Business Seminar: "How to Negotiate in Asia" Organizer: Sylvie Brisebois, Centre International, (514) 848-6100
Jun 16-20	Toronto (19-20), Vancouver (16-17), Calgary (18)	Joint Canada-India Business Council Meeting Organizer: Canada-India Business Council (416) 868-6415
Jun 17-19	Winnipeg	Canada Export Housing '97 Conference & Exposition Organizer: Canada Export Housing '97, (204) 228-3193
Jun 19	Ottawa	Doing Business in Japan Organizer: Canada-Japan Trade Council, (613) 233-4047
Jun 21	Toronto	Indo-Canada Chamber of Commerce Annual Gala and Awards Night Organizer: Indo-Canada Chamber of Commerce, fax: (416) 941-8445
Jun 23-24	Victoria	APEC Transport Ministerial Meeting: Better Systems, Better Business Organizer: Transport Canada, fax: (613) 991-6422
Jun 25-26	Richmond	Gateway '97 Forum Organizer: Greater Vancouver Gateway Council, (604) 682-5330
July 1997		
Jul 7-10	Winnipeg	"India at 50" Trade Show and Conference: "Bridging Business Opportunities between Canada, India, and the US" Organizer: Winnipeg Chamber of Commerce, (204) 944-8484 / Global Connections, (204) 949-1144
August 1997		
Aug 6-10	Abbotsford	Airshow Canada... Aerospace North America Organizer: Airshow Canada, (604) 857-1630
Aug 20-31	St. John's	APEC Senior Officials Meeting (SOM III) Organizer: Department of Foreign Affairs and International Trade, APEC Division, fax: (613) 944-2732
Aug 25-28	Vancouver	4th World Chinese Entrepreneurs Convention Organizer: Chinese Entrepreneurs Society of Canada, (604) 681-6802
Aug 26-27	Edmonton	APEC Energy Ministerial Meeting: Promoting Sustainable Growth Organizer: Natural Resources Canada, fax: (613) 995-5576
September 1997		
September	Banff/Calgary	Canada-Korea Forum Organizer: Joint Centre for Asia Pacific Studies, (416) 736-5784 / 978-6945
Sept 2-4	Saskatoon	APEC Symposium on Food, Energy, Environment, Economic Development and Population (FEEEP) Organizer: Department of Foreign Affairs and International Trade, APEC Division, fax: (613) 944-2732
Sept 7-10	Vancouver	Softworld '97 - Global Partnerships with Hong Kong & India Organizer: Softworld '97, 1-800-667-5535 / (604) 683-3818 (www.softworld.com)
Sept 13-16	Ottawa	1997 Meeting of the Women Leaders' Network for APEC Economies: "The Economic Impact of Women in APEC" Organizer: Canadian International Development Agency fax: (819) 994-0253
Sept 17-18	Ottawa	APEC SME Business Forum and Exposition "Where SMEs Go to Access APEC Markets" Organizer: Industry Canada, fax: (613) 954-5492
Sept 17-21	Toronto	Asia Show '97: "Partners for Prosperity" Organizer: North American Expositions Inc., (416) 499-9532 (www.asiashow.com)
Upcoming youth and academic events		
Jun 4-7	Saint-Jean	1997 Conference of the Canadian Asian Studies Association Organizer: CASA Secretariat, (514) 343-7716
August	Canada-wide	Global Vision: Junior Team Canada to Southeast Asia Organizer: Amy Giroux, (819) 827-2838
Aug 4-9	Vancouver	Pacific Area Senior Officers' Logistics Seminar Organizer: Department of National Defence, fax: (613) 995-2305
Aug 7-10	Geneva Park	Couchiching Institute of Public Affairs Summer Conference: "Canada & the Asia Pacific Promise: Hope, Hype, & Reality" Organizer: Couchiching Institute of Public Affairs, (416) 494-1440
Sept 28-Oct 5	Winnipeg	Asia Pacific Youth Conference "Asia Connects" * Organizer: The Students Commission (www.tsmag.ca) / The Asia Pacific Foundation of Canada (www.apfnet.org) / Department of Foreign Affairs and International Trade

*N.B. Note the new dates for "Asia Connects" originally scheduled for early May, and postponed due to floods

For more information check out our website at:

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/~cyap-acap>

or call (613) 944-4000 (National Capital Region)
or 1-800-267-8376

PF 9973
②



Forum ACAP

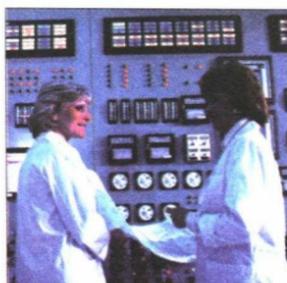
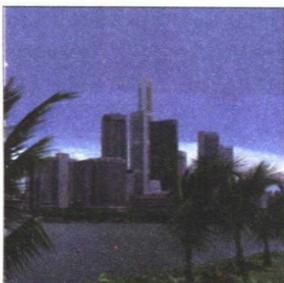
CANADA'S YEAR OF ASIA PACIFIC

Le but de ce numéro est d'expliquer en détail le mécanisme de Coopération économique Asie-Pacifique et de montrer comment cette organisation prend des mesures qui amélioreront la vie et la subsistance des habitants de la région, ainsi que de mettre en lumière le rôle joué par le Canada alors qu'il préside l'APEC en 1997.

L'APEC : une vision de l'avenir

Imaginez ceci. Vous arrivez à l'un des plus grands aéroports de l'Asie-Pacifique, un aéroport bondé de voyageurs étrangers comme vous. Vous franchissez vite les comptoirs des douanes et de l'immigration. Comme il vous reste du temps, vous décidez d'appeler votre famille au pays. Aucun problème. La connexion est immédiate.

Vous décidez d'essayer le réseau de transport à très grande vitesse qui, d'après ce que vous avez lu, a été construit avec l'aide de Canadiens. En arrivant à destination, vous vous arrêtez pour prendre une bouffée d'air frais et pour admirer le paysage. Vos partenaires commerciaux potentiels ont eu la chance d'examiner le prospectus sur votre petite entreprise que vous leur avez envoyé par courrier électronique. Le PDG dit qu'ils sont prêts à parler de chiffres. Et vous décrochez le contrat. À la fin de la rencontre, vous vous inclinez et



vous acceptez leur invitation de les rencontrer plus tard.

Quelques jours après, vous êtes de retour au Canada. Vous n'avez pas à craindre que votre produit sèche sur les quais de chargement. Vous savez qu'il arrivera en bon état et à temps. Vous quittez le bureau plus tôt pour assister à la partie de baseball de votre fils.

Ça semble trop beau pour être vrai? Pas si l'APEC s'en mêle!

L'APEC a pris un engagement envers la croissance économique durable et le



développement équitable de ses économies membres. Les obstacles à la circulation des personnes, des biens et des services doivent donc être éliminés. Alors qu'il assume la présidence de l'APEC en 1997, et à l'aube du nouveau millénaire, le Canada veut faire en sorte que cette vision audacieuse de l'avenir devienne réalité.



Qu'est-ce que l'APEC?

L'APEC regroupe 18 économies de l'Asie-Pacifique, une région qui prend toujours plus d'importance dans l'économie mondiale. Ces économies comptent pour environ les deux cinquièmes de la population du monde et pour la moitié de l'activité économique mondiale. Il est donc peu étonnant que la région soit considérée comme un centre de pouvoir économique et que l'APEC soit vu comme une organisation commerciale ayant de plus en plus d'importance et d'influence.

L'APEC au Canada en 1997

Le Canada est l'un des membres fondateurs de l'APEC. Cette année, il a en outre la distinction d'en présider le mécanisme. Les réunions qui se tiendront tout au long de l'année amèneront une centaine de ministres et des centaines de gens d'affaires de l'APEC au Canada. En accueillant ses amis de l'Asie-Pacifique, le Canada aura une chance unique de faire connaître son entrepreneuriat de première classe à ses partenaires commerciaux qui connaissent la plus forte croissance au monde.

Parmi ses membres, l'APEC compte aussi bien les principaux partenaires commerciaux du Canada au sein du G-7 (les États-Unis et le Japon) que des marchés établis comme Singapour et Hong Kong et des marchés émergents comme la Chine. L'APEC regroupe à la fois des partenaires

clés de l'hémisphère comme le Mexique et le Chili, et des nouvelles économies industrialisées de l'Asie comme la Corée du Sud, la Thaïlande et la Malaisie.

L'APEC a été créé en 1989, lorsque 12 économies de l'Asie-Pacifique ont convenu de collaborer pour maintenir leur forte croissance économique et pour garantir que cette croissance contribue au bien-être des populations de la région. L'APEC recherche des avantages partagés pour que le développement économique puisse être à la fois équitable et soutenable à long terme. Cet objectif est réalisé en facilitant les affaires, le commerce et l'investissement dans la région et en en réduisant le coût.

L'APEC donne aux entreprises les moyens d'améliorer leur efficacité et de participer plus pleinement au système commercial mondial. Il lui faut pour cela régler des problèmes comme les normes de produit différentes qui compliquent l'exportation et fournir de l'information améliorée et plus facilement accessible sur les niveaux des tarifs et sur les systèmes de passation des marchés publics.

Les membres ont identifié les secteurs stratégiques de l'économie dans lesquels ils ont le plus à gagner d'une intensification de la coopération commerciale et économique. Ce sont notamment l'infrastructure, les transports, la technologie de l'information, la protection de l'environnement, l'énergie et le développement des ressources humaines.

De véritables solutions à la croissance

Plusieurs des questions de commerce et d'investissement dont s'occupe l'APEC sont débattues depuis longtemps dans d'autres instances commerciales et n'ont pas encore été réglées à l'Organisation mondiale du commerce. En tant que force motrice de la libéralisation dans la région, l'APEC s'est avéré un catalyseur d'action au niveau du système commercial mondial. Des dates cibles ont été établies pour la pleine libéralisation du commerce et de l'investissement dans la région : 2010 pour les membres développés, et 2020 pour les membres en développement.

Les membres de l'APEC reconnaissent que l'ouverture des marchés ne réglera pas tous les problèmes de la région. L'APEC fait largement fond sur le partage de renseignements, d'idées et de solutions entre ses membres. Ces solutions aident à protéger l'environnement, à créer des villes viables, à éviter les pénuries d'aliments et à domestiquer les technologies de l'avenir. Les pannes d'électricité, des transports inefficients et

«Qu'est-ce que l'APEC?»,
suite à la page 2

Surmonter les obstacles aux transports dans la région de l'APEC

Les routes, les ponts, les installations portuaires, les aéroports et les réseaux électriques sont des infrastructures de base qui sont absentes ou qui doivent être modernisées dans plusieurs sous-régions de l'Asie-Pacifique. La conception et le maintien de réseaux de transport en Asie-Pacifique continuent à faire tourner les roues des économies connaissant la plus forte croissance au monde. Ces réseaux doivent être conçus de sorte que leur efficacité, leur accessibilité et leur sécurité puissent être maintenues.

L'inadéquation de l'infrastructure obstrue le commerce et entrave la croissance. Sans une expansion considérable de l'infrastructure de transport, la circulation des marchandises et des passagers sera inévitablement encombrée. L'accroissement du volume du trafic augmentera inévitablement la demande de services — aériens, ferroviaires, routiers ou maritimes — directs entre un plus grand nombre de destinations.

Comblés les besoins de la région en matière d'infrastructure de transport nécessitera un investissement énorme — de plusieurs milliards de dollars dans les 10 prochaines années pour la seule sous-région de l'Asie de l'Est. Mais les gouvernements n'ont souvent simplement pas l'argent requis.

Au sein de l'APEC, on reconnaît largement que les partenariats entre les secteurs privé et public constituent une solution au développement d'infrastructures dans la région. Le point crucial est de transformer les possibilités en entreprises commerciales financièrement viables et avantageuses pour le public. Il faut pour cela

attirer le capital en protégeant mieux les investisseurs.

Des chefs de file du secteur canadien des transports joueront un rôle vital dans les discussions sur le développement de

l'infrastructure qui entoureront la réunion des ministres des Transports de l'APEC du 22 au 24 juin, à Victoria. Un certain nombre de sociétés canadiennes bien connues et fort actives dans la région participeront à un symposium ministres-industrie sur les transports. Ce sont notamment Bombardier Inc., CP Rail, Air Canada, Laidlaw Inc., Via Rail Canada Inc., Ballard Power Systems Inc. et CAE

Électronique. Le symposium permettra aux participants d'échanger des renseignements et des vues sur leurs problèmes communs, de discuter de solutions novatrices et de pratiques d'excellence, et d'établir des contacts avec leurs pairs.

Les sociétés canadiennes sont considérées comme des chefs de file dans le domaine des transports. Des firmes canadiennes ont appliqué avec grand succès des modèles de transport de l'APEC à un certain nombre de projets. Il s'agit par exemple des modèles de types CET (construction-exploitation-transfert) et CEP (construction-exploitation-propriété). Facteur tout aussi important, elles partagent leur expérience avec d'autres membres de l'APEC de façon à en multiplier les avantages.

Parmi les projets récemment entrepris au Canada en appliquant ces modèles, mentionnons la construction du pont de la Confédération reliant

l'Île-du-Prince-Édouard et le Nouveau-Brunswick, la construction de la nouvelle route 407 au nord de Toronto, et la reconstruction d'un tronçon de la route transcanadienne en Nouvelle-Écosse. « Des partenariats publics-privés permettent de construire les deux routes pour moins cher que ce que l'on estimait initialement, affirme M. John Beck, président de la Canadian Highway International Corporation. En partageant et en gérant les risques, les routes dont nos partenaires gouvernementaux ont besoin sont construites plus vite, à moindre coût et selon des normes environnementales et de sécurité plus rigoureuses. »

Le Canada a fait preuve de leadership dans un certain nombre de projets de transport entrepris au sein de l'APEC, notamment sur les questions de sécurité des transports. Le Canada pilote par exemple un projet visant l'installation d'un système de navigation et de communication par satellite dans la région de l'APEC. Ce projet rendra les déplacements dans la région plus sécuritaires et plus efficaces. Les projets de cette nature peuvent aussi ouvrir des possibilités d'exportation à des firmes canadiennes de haute technicité.

À leur réunion de Victoria, les ministres des Transports vont se concentrer sur la planification, l'exploitation et le financement de nouvelles infrastructures. Une solide participation de l'industrie permettra de trouver des solutions novatrices qui nous feront passer au XXI^e siècle — qui promet d'être le siècle du Pacifique.



Des Canadiens ont participé à la construction du Light Rail Transit System 2 de Kuala Lumpur en préparation des Jeux du Commonwealth de 1998, en Malaisie. Photo: SNC-Lavalin



Le Réseau de femmes dirigeantes examine l'impact des femmes sur les économies de l'APEC

Les entrepreneures détiennent ou exploitent le tiers de toutes les entreprises au Canada. En Asie du Sud-Est, les femmes constitueront bientôt la moitié de tous les entrepreneurs. Malgré leur nombre, les entrepreneures de Bangkok à Toronto sont confrontées aux mêmes défis, soit la difficulté à trouver du financement et de l'information sur l'exportation, et les lacunes aux plans de l'éducation et de la formation.

À leur réunion de Manille en 1996, les dirigeants de l'APEC ont demandé qu'une insistance particulière soit mise sur la pleine participation des femmes en raison de leur importante contribution à leurs économies. Le Réseau de femmes dirigeantes (RFD) a été établi en octobre 1996, juste avant la réunion des dirigeants de l'APEC, pour promouvoir l'intégration des points de vue des hommes et des femmes aux décisions et aux activités de l'APEC. Ce réseau informel rassemble des femmes d'entreprises, de gouvernements, d'organisations non gouvernementales et de milieux universitaires des 18 économies membres de l'APEC.

Le Canada accueillera la deuxième réunion du Réseau de femmes dirigeantes à Ottawa-Hull, du 13 au 16 septembre. La réunion aura pour thème « L'impact économique des femmes dans la région de l'APEC ». Elle traitera des problèmes de petites et moyennes entreprises dirigées par des femmes et de l'impact que les politiques touchant le commerce et les affaires ont sur les femmes.

Le gouvernement canadien travaille aussi à promouvoir une meilleure prise en compte de la problématique homme-femme au sein de l'APEC. Des progrès sont réalisés en ce qui a trait aux préoccupations des femmes dans des domaines comme l'éducation et la formation

ainsi que la science et la technologie. Tous ces efforts sont conformes à l'engagement national et international du Canada envers l'égalité des sexes.

« Le Canada a nettement pris l'initiative de sensibiliser les dirigeants de l'APEC aux questions d'égalité des sexes, affirme M^{me} Andrina Lever, présidente de Women Entrepreneurs of Canada et coprésidente du Comité canadien d'organisation de la réunion. L'APEC et le RFD recèlent un énorme potentiel pour les femmes canadiennes. »

M^{me} Lever a personnellement vu comment l'engagement du Canada envers l'égalité produit des résultats au plan international. Les Philippines ont parrainé la réunion inaugurale du Réseau de femmes dirigeantes, et le Canada, par le biais de l'Agence canadienne de développement international, a grandement contribué à faire de cette réunion une réalité.

Pour savoir comment vous inscrire à la réunion du Réseau de femmes dirigeantes des économies de l'APEC qui se tiendra à

Ottawa-Hull du 13 au 16 septembre 1997, communiquez avec M^{me} Lynn Conway, Conference Board du Canada, téléphone : (613) 526-3090, poste 323; télécopieur : (613) 526-5385; courrier électronique : wln@conferenceboard.ca



Qu'est-ce que l'APEC? Suite de la page 1

des réseaux de télécommunication désuets peuvent sérieusement affecter la vie des gens et paralyser l'activité économique.

Ces problèmes influent profondément sur la prospérité et sur la qualité de vie des gens. Le Canada accueille justement les réunions de l'APEC sur le commerce, l'environnement, les transports, l'énergie et les petites et moyennes entreprises (PME) pour trouver des solutions viables et intégrées à la croissance et au développement.

L'APEC a identifié trois groupes importants qui méritent une attention toute particulière; ce sont les PME, les femmes et les jeunes. Le Canada convoquera une réunion de femmes dirigeantes du milieu universitaire, du monde des affaires et d'autres secteurs. La réunion sera tenue en conjonction avec une réunion ministérielle et une exposition commerciale pour stimuler la participation des PME aux affaires de la région. Afin de préparer l'avenir, le Canada a aussi voulu inviter les jeunes à participer aux activités de l'APEC en 1997 et à examiner les perspectives que pourrait leur ouvrir l'Asie-Pacifique.

Au-delà de la croissance économique : l'initiative AEEEP

En 1995, l'écologiste américain Lester Brown a soulevé une vive controverse en publiant *Who Will Feed China?* Dans son livre, Brown suggérait que l'accroissement démographique, l'urbanisation et l'industrialisation dans ce pays de 1,2 milliard d'habitants créeront une pénurie d'aliments et feront monter les prix dans l'ensemble du monde.

Selon l'Université Harvard, c'est M. Brown qui a remis les questions d'alimentation et de population au centre des discussions. Mais la question qu'il posait suscite nombre de vues conflictuelles.

Les dirigeants de l'APEC reconnaissent que la croissance économique influe profondément sur la société et sur le développement. Sous les

auspices du Comité sur l'économie (que préside le Canada), l'APEC s'efforce de donner un peu d'ordre et de clarté aux discussions sur la croissance et le développement durables. Cet effort suppose l'élaboration d'un cadre commun permettant d'analyser comment les éléments de base sur le plan de l'offre, tels l'alimentation, l'énergie et l'environnement, influent sur le processus de développement économique et sur une population sans cesse croissante.

L'initiative AEEEP (alimentation, énergie, environnement, développement économique et population) s'intéresse au développement soutenable à long terme et à l'amélioration de la qualité de la vie dans la région.

Le Canada rassemble cette année des chercheurs, des planificateurs et des

économistes de toutes les régions du monde qui analyseront cet ensemble complexe de questions. Les réunions des ministres de l'Environnement (Toronto, 9-11 juin) et de l'Énergie (Edmonton, 26-27 août) contribueront à l'analyse de ces défis par le Comité sur l'économie. Le colloque AEEEP qui sera tenu à Saskatoon du 2 au 4 septembre permettra à des représentants du secteur des affaires ainsi que des milieux gouvernementaux et non gouvernementaux, de discuter de ces questions

cruciales. Les résultats de ce travail vont éclairer les discussions des dirigeants de l'APEC à Vancouver, en novembre.

Pendant les années 1980 et 1990, les économies asiatiques en développement ont mené le monde en terme de croissance économique. Leur succès économique a grandement contribué à réduire la pauvreté. Mais malgré tous les progrès réalisés, l'Asie abrite encore 65 p. 100 des pauvres du monde.

Outre sa participation à l'APEC, le Canada appuie depuis des décennies le développement des pays de l'Asie-Pacifique par le biais de l'Agence canadienne de développement international (ACDI). Il existe des différences complexes à l'intérieur de la région. Plusieurs pays continuent à dépendre des programmes de l'ACDI pour réduire directement la pauvreté, alors que d'autres utilisent l'aide de l'ACDI comme base d'une coopération économique mutuellement avantageuse. En Malaisie et en Thaïlande, par exemple, l'ACDI se donne comme rôle premier d'appuyer la transition d'une relation d'aide à un véritable partenariat économique.

Le rôle du Canada dans la région a évolué, en partie à cause de sa participation à l'APEC. Le Canada est déterminé à renforcer l'efficacité du cadre de coopération de l'APEC sur un large éventail de questions liées au développement économique. Aux réunions ministérielles de l'APEC sur l'environnement et l'énergie et au Colloque AEEEP, le Canada pourra donner une nouvelle perspective à certains problèmes intraitables et explorer de nouveaux moyens de les régler.

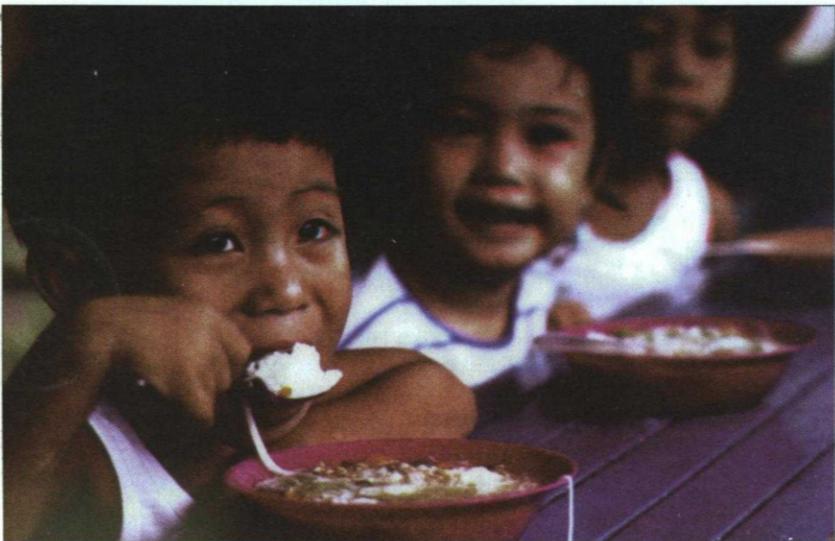


Photo ACDI : David Barbour

Des villes viables — un défi environnemental

Comment nos villes peuvent-elles survivre à l'urbanisation et à l'industrialisation rapides et débridées que continuent à connaître la plupart des économies de l'APEC?

Les villes modernes ont un énorme impact sur l'environnement. Mais les administrations locales, de concert avec les gouvernements régionaux et nationaux, et en collaboration avec le secteur privé, font de grands efforts pour maintenir la viabilité de villes toujours plus grandes.

Pendant la réunion des ministres de l'Environnement de l'APEC qui se tiendra à Toronto du 9 au 11 juin 1997, des chefs d'entreprises et d'administrations locales tiendront une réunion spéciale pour discuter des incidences environnementales de la croissance économique dans les villes. Le Forum des chefs

d'entreprises et d'administrations locales sur la viabilité des villes sera structuré autour de six ateliers organisés sur des thèmes allant de la pollution atmosphérique à la gestion des déchets en passant par les partenariats publics-privés et les stratégies de financement.

L'infrastructure est une question clé autour de laquelle gravitent plusieurs de ces thèmes. L'infrastructure urbaine est souvent inadéquate, et son développement suppose des coûts énormes. Mais c'est un besoin à la fois urgent et inévitable.

L'établissement de partenariats entre les autorités municipales et le secteur privé est l'un des moyens les plus efficaces d'améliorer la viabilité des villes. Les chefs d'entreprise, les universitaires et les associations communautaires locales peuvent, en

collaboration avec les administrations locales, trouver des solutions novatrices qui peuvent souvent être appliquées à d'autres villes et à d'autres pays.

Le projet de démonstration « Villes propres » de l'APEC montre bien comment le leadership créatif d'une ville peut profiter à d'autres centres urbains. Des hauts fonctionnaires de toutes les économies de l'APEC ont été invités à présenter des cas d'efforts réussis pour



Les célèbres cerisiers en fleur, au Japon.
Photo : Maxime-P. Jobin

améliorer la viabilité environnementale. Parmi les projets mis en vedette, on trouve cinq projets canadiens, dont le « Club des 20 % » — un projet de réduction des émissions de gaz à effet de serre réalisé par la Fédération canadienne des municipalités.

Les projets Villes propres de l'APEC sélectionnés seront présentés sur un nouveau site Web (<http://www.cleancities.com>) qui sera lancé lors de la réunion des ministres de l'Environnement à Toronto, en juin. Le site encouragera l'échange de compétences écologiques, de « meilleures pratiques » et de modèles de partenariat public-privé.

La réunion des ministres de l'Environnement de l'APEC comprendra aussi un important volet jeunesse. Le Forum jeunesse sur l'environnement se réunira en même temps que les ministres, auxquels il fera rapport à la fin de leur réunion. Vous pouvez vous joindre à des groupes de discussion et obtenir de l'information sur les activités du Forum jeunesse sur l'environnement à <http://www.tgmg.ca>

Pour plus de renseignements sur la réunion des ministres de l'Environnement de l'APEC, visitez le site Internet à <http://www.ec.gc.ca/apecmeet>



Marché flottant en Thaïlande. Photo ACDI : Graham Sim

Accès des PME aux marchés de l'Asie-Pacifique

Tout le monde reconnaît que les petites et moyennes entreprises (PME) sont les moteurs de croissance de l'économie canadienne. Les propriétaires et les administrateurs de PME canadiennes savent que l'expansion des affaires passe souvent par le développement de marchés d'exportation. L'accès à de nouveaux marchés reste toutefois le plus gros défi pour nombre de PME canadiennes intéressées à exporter en Asie-Pacifique.

C'est pourquoi l'APEC s'est engagé à aider les PME à prospérer en leur facilitant le commerce dans la région Asie-Pacifique. Le commerce transfrontières deviendra plus simple et plus économique au fur et à mesure que les économies florissantes de l'APEC rationaliseront et simplifieront les obstacles qui peuvent entraver le commerce — comme les procédures douanières. L'APEC s'efforce aussi d'harmoniser les normes de sécurité des produits pour faciliter l'exportation et pour mieux protéger le consommateur.

Une semaine d'activités pour les PME

Pendant la Semaine des PME de l'APEC, du 15 au 19 septembre, il y aura une réunion des ministres de l'APEC responsables des petites et moyennes entreprises. On prévoit

aussi faire visiter des PME canadiennes aux délégations commerciales de l'APEC.

Le Forum et l'Exposition sur les PME de l'APEC qui se tiendront à Ottawa les 17 et 18 septembre 1997 donneront aux propriétaires et aux administrateurs de PME une chance inégalée de rencontrer des représentants de haut niveau des gouvernements des économies de l'APEC; d'établir des contacts avec des acheteurs, des copartenaires, des distributeurs et des preneurs de licence potentiels; et de faire connaître leur technologie, leurs produits et leurs services à des délégations d'acheteurs étrangers.

Les chefs de PME pourront participer à des douzaines de sessions consacrées aux questions cruciales pour la réussite sur les marchés de l'Asie-Pacifique. Pendant le Forum des gens d'affaires, des chefs de PME ayant acquis une expérience pratique et prouvé leur succès parleront de l'accès aux marchés, des stratégies de financement et d'investissement, du perfectionnement des compétences

en affaires, des politiques et de la réglementation, de l'innovation technologique et de la commercialisation. Le Forum permettra aussi des échanges avec d'importants décisionnaires de l'APEC aux plans des renseignements, des compétences et des meilleures pratiques.

Les organisateurs ont mis sur pied un programme de liaison d'entreprises visant à permettre le contact avec des acheteurs, des partenaires potentiels et des exposants étrangers participant à l'activité.

Pour plus de renseignements concernant le Forum et l'Exposition sur les PME de l'APEC ou sur d'autres activités prévues pendant la Semaine des PME de l'APEC, communiquez avec M^{me} Jeanne Inch, Groupe de travail sur les PME de l'APEC, Industrie Canada, par télécopieur : (613) 946-1035 ou par courrier électronique : inch.jeanne@ic.gc.ca

Pour de l'information concernant les publications gouvernementales sur l'APEC, le commerce, l'investissement étranger et des questions connexes, appelez l'InfoCentre au (613) 944-4000 ou au 1-800-267-8376 (à l'extérieur d'Ottawa). Ou visitez le site de l'APEC à : <http://www.dfait-maeci.gc.ca/~apec> et le site d'InfoExport à : <http://www.infoexport.gc.ca>

Vers une politique pour l'Asie-Pacifique

Le gouvernement du Canada accorde une grande valeur à la contribution des Canadiens à l'APEC et à l'élaboration de la politique étrangère du Canada pour l'Asie-Pacifique. Les universitaires, les gens d'affaires, les jeunes, les femmes, les organisations non gouvernementales (ONG) et d'autres groupes ont un rôle nécessaire et légitime à jouer dans le processus.

Les ONG, qu'elles soient des mouvements de promotion de la justice sociale ou de défense des droits de la personne ou des organisations syndicales, contribuent leur connaissance et

leur expérience précieuses des affaires de l'Asie-Pacifique, ayant oeuvré à des projets de développement dans la région.

Le Canada encourage depuis longtemps la tenue de larges consultations avec tous les éléments de la société sur les questions de politique touchant l'APEC. Le Canada encourage ses partenaires de l'APEC à consulter les ONG afin d'équilibrer le processus d'élaboration des politiques.

Dans le cadre de l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international a financé une série d'initiatives organisées par des ONG afin de favoriser le dialogue sur des questions qui intéressent les Canadiens dont notamment : les femmes et le développement économique; les droits de la personne et les affaires internationales; la liberté de la presse à Hong Kong après la transition du 1^{er} juillet;

l'APEC et le développement durable; la transition à la démocratie en Asie-Pacifique.

La réunion du Réseau de femmes dirigeantes compte aussi au nombre de ces initiatives. Cette réunion fera connaître les vues des participantes provenant des milieux universitaires et gouvernementaux, d'ONG et du secteur privé, lors des réunions ayant trait aux PME qui auront lieu à Ottawa.

Un financement sera aussi accordé au Forum populaire qui se tiendra parallèlement aux réunions de novembre de l'APEC à Vancouver. Organisé par une coalition considérable de groupes syndicaux, environnementaux, de droits de la personne et de femmes, le Forum populaire permettra que soient exprimés des points de vue importants sur l'APEC et le rôle qu'il a à jouer pour favoriser le développement équitable.



Un marché à Kowloon, Hong Kong.



Réunion des ministres de l'Énergie

Dans le prochain numéro de *Forum ACAP*, vous trouverez de l'information sur la réunion des ministres de l'Énergie de l'APEC, que le ministre canadien des Ressources naturelles présidera à Edmonton les 26 et 27 août. Les participants discuteront de moyens pouvant garantir que les besoins croissants de la région au plan de l'infrastructure de l'énergie soient comblés en tenant compte des facteurs environnementaux et sociaux.

Pour plus de renseignements sur la réunion des ministres de l'Énergie et sur le Forum des gens d'affaires (24-25 août) tenu avec des dirigeants de la région dans le domaine de l'énergie, communiquez avec M^{me} Kerri Hartland, directrice du Groupe de travail, téléphone : (613) 995-7184; télécopieur : (613) 992-7699; site Web : <http://www.nrcan.gc.ca/apec>

Les jeunes suivent la vague du Pacifique

La position géographique et la diversité culturelle du Canada lui donnent un avantage important avec l'émergence de nouveaux pôles de pouvoir politique et économique dans le Pacifique. Avec leurs 2 milliards d'habitants, les économies de l'APEC comptent pour la moitié de l'activité économique mondiale, pour les deux cinquièmes de la population du globe et pour environ la moitié des émissions de polluants, de l'utilisation d'énergie ainsi que de la production et de la consommation d'aliments par rapport à l'ensemble du monde. Il ne fait pas de doute que ces économies affecteront les futures générations de Canadiens aux plans économique, environnemental et démographique. Ceux qui s'adapteront rapidement à ces nouvelles réalités joueront un rôle de chef de file.

Le gouvernement veut aider les jeunes Canadiens à exploiter les énormes possibilités offertes par la dynamique région de l'Asie-Pacifique. Le Canada croit que grâce à leur enthousiasme et à leur optimisme, les jeunes peuvent contribuer à façonner les politiques et programmes dans cette importante région. C'est

pourquoi il a prévu, pendant son année à la présidence, des initiatives visant à encourager les jeunes à s'associer aux activités organisées dans le cadre de l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique et de l'APEC.

Des jeunes participeront à des manifestations liées aux cinq réunions ministérielles de l'APEC tenues au Canada en 1997, ainsi qu'à la réunion du Groupe de travail sur le développement des ressources humaines qui a lieu à Montréal en mai. La conférence nationale pour les jeunes « Cherchons l'Asie », qui se tiendra à Winnipeg à l'automne de 1997, encouragera aussi les jeunes à mieux se renseigner sur l'Asie-Pacifique, autant par les contacts directs que via Internet.

Afin de marquer l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique, le programme gouvernemental de Stages internationaux pour la jeunesse s'attache à aider les jeunes à acquérir une expérience internationale de travail y compris dans la région Asie-Pacifique.

Pour plus de renseignements sur les activités de l'ACAP axées sur les jeunes, visitez notre site Web à : <http://www.tgmag.ca>



Le Canada honoré pour son excellence en matière d'habitation

Le problème : les gens ont besoin de se loger. Pourtant, dans plusieurs économies en développement de l'Asie-Pacifique, la construction de ces habitations grève indûment les ressources forestières locales — et les maigres portefeuilles des gens.

La solution : le Système canadien de livraison de logements autonomes (SCHDS), un projet coopératif impliquant le Consortium d'universités canadiennes et l'Institut asiatique de technologie basé à Bangkok.

Le SCHDS est une petite industrie qu'une collectivité locale peut implanter pour produire tous les éléments nécessaires à la construction bon marché de maisons en béton préfabriqué. Plus de 100 projets de logement et d'infrastructure sont actuellement menés dans 13 pays asiatiques pour la construction de maisons, d'écoles et de centres communautaires utilisant la technologie mentionnée.

« Nous réduisons le coût des maisons et nous optimisons l'utilisation des matières premières et transformées », déclare le professeur Bernard Lefebvre, qui a été détaché de l'Université de Calgary pour diriger le projet à Bangkok.

« Nous utilisons des techniques avancées de construction en béton et nous formons les travailleurs locaux à les utiliser. Les projets parrainés par les gouvernements et par les ONG créent la demande initiale, mais les compétences et la technologie utilisées peuvent ensuite continuer la production pour les marchés locaux. »

Le projet SCHDS a remporté un certain nombre de prix prestigieux, notamment celui décerné par la Japan Housing Association.

Ce projet parrainé par l'ACDI montre bien comment le gouvernement et des organismes privés canadiens peuvent, en partenariat avec des administrations locales, transférer à des régions en développement du savoir-faire et des pratiques d'excellence en matière de conception et de gestion. Les gens reçoivent ainsi des maisons et des écoles à prix abordable, leurs maigres ressources sont protégées et la recherche-développement canadienne s'en trouve stimulée.

Le projet illustre aussi le type de croissance durable et équitable encouragé par l'APEC. La viabilité des villes sera le grand thème de la réunion des ministres de l'Environnement de l'APEC qui se tiendra à Toronto du 9 au 11 juin. Les questions du développement et du financement des infrastructures y seront étudiées, et les technologies novatrices ainsi que les « meilleures pratiques » visant un environnement urbain plus propre et plus sûr y seront explorées.

Pour plus de renseignements concernant la réunion des ministres de l'Environnement, communiquez avec M. Larry Funnell, Environnement Canada, télécopieur : (819) 953-7025.

Le SCHDS est décrit en détail sur Internet à : <http://www.hsd.ait.ac.th/habitech/habitech.htm>

De bonnes nouvelles pour Vancouver :

La réunion des dirigeants de l'APEC qui se tiendra à Vancouver en novembre devrait générer environ 23 millions de dollars pour la ville. Les visiteurs y dépenseront directement 13 millions de dollars, et des retombées additionnelles incalculables seront générées par la visibilité internationale de Vancouver.

La réunion de novembre amènera à Vancouver quelque 5 300 délégués, 3 200 représentants des médias et des milliers d'employés de soutien.

Source : Tourism Vancouver

Résultats de la réunion des ministres du Commerce de l'APEC

Les 9 et 10 mai, les ministres du Commerce de l'APEC se sont réunis à Montréal pour discuter de moyens de faire progresser le programme d'action de l'APEC sur la libéralisation du commerce et de l'investissement. Un certain nombre de décisions importantes ont été prises.

Points saillants de la réunion :

- Les ministres ont convenu d'identifier d'ici novembre 1997 les domaines clés qui pourraient se prêter à une libéralisation volontaire anticipée et qui favoriseraient le commerce dans la région. Pour sa part, le Canada examine certains secteurs tels les biens et services environnementaux, les produits en bois et les articles en papier, et les produits chimiques.
- L'APEC s'est engagé à renforcer le travail de l'Organisation mondiale du commerce dans des

domaines où il se démarque comme l'investissement, la politique de concurrence et les marchés publics.

- Les ministres ont convenu d'intensifier la libéralisation du commerce intérieur et se sont engagés à prendre d'autres mesures d'ici novembre.
- Les ministres se sont réjouis du lancement de la base de données tarifaires de l'APEC sur le World Wide Web. La base de données, qui a été développée en partenariat avec FedEx, la messagerie officielle pour l'APEC et l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique, est unique en son genre : elle intègre toute l'information disponible sur les régimes tarifaires et douaniers des membres de l'APEC et la met à la portée des gens d'affaires.



Des ouvriers dans une usine de briques en sol-ciment. Photo : Bernard G. Lefebvre

L'Année canadienne de l'Asie-Pacifique : calendrier - été 1997

Activités culturelles :

janvier-décembre	Winnipeg	Création d'une sculpture Organisation : Winnipeg Chinese Cultural and Community Centre (204) 943-2627
mai-novembre	St. Andrews, Fredericton, Saint John	Exposition de photos de la forêt vierge du Pacifique Organisation : James Wilson, (506) 382-7019
mai-septembre	Montréal	Vidéo sur la jeunesse canadienne et philippine Organisation : Coalition montréalaise des étudiants philippins, (514) 341-0977
15 mai-31 déc.	Sudbury	Festival en commémoration du 50 ^e anniversaire de l'Inde Organisation : India-Canada Association of Sudbury (705) 675-1511 poste 2257
Juin 1997		
juin	Banff	Exposition de publicités télévisées Organisation : Centre Harbourfront, (416) 952-3246, télécopieur : 952-
1943		
juin	Hull	Inauguration du «Dragon Canopy» Organisation : Musée canadien des civilisations, (819) 776-7000
juin-août	Toronto, Hamilton, Windsor, Ottawa	«A Perfect Exchange of Cultures», activités artistiques et festivités Organisation : Bahay Philippino Community Development, (416) 534-3550
juin-septembre	Hull	Exposition de jouets du Programme d'aide au développement des Philippines Organisation : Musée canadien des civilisations, (819) 776-7000
juin-décembre	Vancouver, Nanaimo, Victoria, Prince George, Courtney	«Cultures in Transition» Organisation : IDERA (Festival de films sud-asiatiques), (604) 732-1496
1 ^{er} juin- 30 nov.	Vancouver	Concert et enregistrement d'un maître du Shakuhachi, Takeo Yamashiro Organisation : Diane Kadota Arts Management, (604) 683-8240
juin 97-mars 98	Winnipeg/St-Norbert	Célébration du 50 ^e anniversaire de l'Inde Organisation : Centre culturel et artistique de St-Norbert, (204) 474-9516
8 juin-15 juillet	Banff	Danse «Shaman's Journey» Organisation : Programme d'art autochtone du Banff Centre for the Arts (403) 762-6288
8 juin	Devon, Alberta	Festival printanier des jardins japonais Kurimoto Organisation : Université d'Alberta, (403) 987-3054, télécopieur : 987-4141
13-15 juin	Charlottetown	Festival culturel Organisation : P.E.I. Multicultural Council, (902) 368-8393
20-29 juin	Vancouver	Série d'improvisation Asie-Pacifique Organisation : Coastal Jazz and Blues Society, (604) 682-0704
21-22 juin	Burlington	Fête de l'Inde - Jardins botaniques royaux Organisation : Association Inde-Canada, (905) 388-5791
23-29 juin	St. John's	Festival de chant choral «500 Sharing the Voices», (709) 729-4535
28 juin-1 ^{er} juillet	Belle Côte	Festival de danse coréenne Organisation : Festival international de danse du Cap Breton, (902) 235-2261
Juillet 1997		
juillet	Toronto	Exposition de paniers de pêche de l'Asie Organisation : Centre Harbourfront, (416) 952-3246, télécopieur 952-1943
1 ^{er} juillet	Ottawa	Exposition d'art inuit/autochtone - Art visuel australien Organisation : Centre Harbourfront, (416) 952-3246, télécopieur 952-1943
1 ^{er} juillet-30 sept.	Winnipeg	Concert Fubuki Daiko et atelier Organisation : Fubuki Daiko, (204) 943-2980
juillet-octobre	Vancouver	«An Enduring Spirit» Organisation : Centre Harbourfront, (416) 952-3246, télécopieur : 952-
1943		
4-6 juillet	London	Festival international de musique et de danse «Sunfest» Organisation : Comité artistique interculturel Sunfest, (519) 672-1522
13 juillet	Hull	Spéciale musical «Les sons de l'Orient» Organisation : Musée canadien des civilisations, (819) 776-7000
15-16 juillet	St. John's	Exposition de photos et d'artisanat, spectacle culturel Organisation : Friends of India Association, (709) 754-3903
15-31 juillet	Vancouver	Introduction à la calligraphie chinoise Organisation : David Gooderham et Yuk-Man Lai, (604) 224-3382
21-31 juillet	Toronto, Montréal	Superproduction de danse chinoise Organisation : Lorita Leung Dance Association, (604) 261-5918
Août 1997		
août	Montréal	Exposition de tissus Organisation : Centre Harbourfront, (416) 952-3246, télécopieur : 952-
1943		
août	Toronto	Spéciale de musique et de danse Organisation : Hong Lac Music and Dance Ensemble, (416) 603-6060
1 ^{er} août-15 oct.	Saskatoon et communautés rurales	Création collective d'artistes japonais et canadiens Organisation : Carla-Marie Powers, (306) 652-6415
1 ^{er} août-31 déc.	Banff	«Deep Web for Canada's Year of Asia Pacific» Organisation : Banff Centre for the Arts, (403) 762-6696
3-7 août	Fredericton	Danse chinoise du lion et défilé Association des étudiants chinois de l'UNB, (506) 453-4651
3-10 août	Saanichton, Greater Victoria, Sidney	Jeux autochtones nord-américains, (250) 361-1997
8-9 août	Toronto	Célébration de l'Asie du Sud - Musée royal de l'Ontario Organisation : South Asian Advisory Committee, (416) 585-5565
11-17 août	Montréal	Festival de films indiens Organisation : Bahrat Bahvan Foundation, (514) 397-6997
15-17 août	Toronto	Célébration du 50 ^e anniversaire de l'indépendance de l'Inde Organisation : Groupe consultatif indo-canadien, (416) 622-2600
21-24 août	Charlevoix	Résidence et concert de Mary Finisterer (compositrice australienne) Organisation : Nouvel Ensemble Moderne, (514) 343-5962
22 août-2 sept.	Montréal	Festival des films du monde de Montréal - Films japonais Organisation : Festival des films du monde de Montréal, (514) 848-3883

29-30 août Regina Festival de bateaux dragons de Regina, (306) 780-9259

Manifestations commerciales axées sur l'Asie-Pacifique :

Juin 1997

3-6 juin	Winnipeg	11 ^e réunion conjointe de l'Association des gens d'affaires Canada-Taiwan Organisation : Chambre de commerce du Canada, (613) 238-4000
5-6 juin	Montréal	Conférence «Les occasions de développement international» Organisation : L'Association du Barreau canadien, (613) 237-2925 / 1-800-267-8860 / www.cba.org/abc
9-11 juin	Toronto	Réunion des ministres de l'Environnement de l'APEC sur le développement durable Organisation : Environnement Canada, télécopieur : (819) 953-7025
9-13 juin	Montréal	Semaine du Japon à Montréal. Activités culturelles et commerciales Organisation : Fondation Asie Pacifique Suzanne de Foy, (514) 499-2166
10 juin	Montréal	Atelier sur le Japon et déjeuner d'affaires Organisation : Chantal Chagnon, (514) 848-6100 télécopieur : 848-9992
11-12 juin	Montréal	Séminaire sur «Comment négocier en Asie» Organisation : Sylvie Brisebois, Centre International, (514) 848-6100
16-20 juin	Toronto (19-20), Vancouver (16-17), Calgary (18)	Réunion du Conseil mixte des affaires Canada-Inde Organisation : Conseil de commerce Canada-Inde, (416) 868-6415
17-19 juin	Winnipeg	Conférence et exposition «Canada Export Housing 97» Organisation : Canada Export Housing 97, (204) 228-3193
19 juin	Ottawa	«Faire des affaires au Japon» Organisation : Le Conseil commercial Canada-Japon, (613) 233-4047
21 juin	Toronto	Gala annuel et soirée de remise des prix de la Chambre de commerce Inde-Canada Organisation : Chambre de commerce Inde-Canada télécopieur: (416) 941-8445
23-24 juin	Victoria	Réunion des ministres des Transports de l'APEC Organisation : Transports Canada, télécopieur : (613) 991-6422
25-26 juin	Richmond	«Forum Gateway '97» Organisation : Greater Vancouver Gateway Council, (604) 682-5330

Juillet 1997

7-10 juillet	Winnipeg	«India at 50» Foire commerciale et conférence : «Bridging Business Opportunities between Canada, India, and the US» Organisation : Chambre de commerce de Winnipeg, (204) 944-8484 / Global Connections, (204) 949-1144
--------------	----------	--

Août 1997

6-10 août	Abbotsford	«Airshow Canada ... Aerospace North America» Organisation : Airshow Canada, (604) 857-1630
20-31 août	St. John's	Réunion des hauts fonctionnaires de l'APEC (SOM III) Organisation : Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, télécopieur: (613) 944-2732
25-28 août	Vancouver	Quatrième Congrès mondial des entrepreneurs chinois Organisation : Chinese Entrepreneurs Society of Canada, (604) 681-6802
26-27 août	Edmonton	Réunion des ministres de l'Énergie de l'APEC sur le développement durable Organisation : Ressources naturelles Canada, télécopieur : (613) 995-5576

Septembre 1997

septembre	Banff/Calgary	Forum Canada-Corée Organisation : Joint Centre for Asia Pacific Studies, (416) 736-5784/ 978-6945
2-4 sept.	Saskatoon	Symposium de l'APEC sur l'alimentation, l'énergie, l'environnement, le développement économique et la population Organisation : Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, télécopieur : (613) 944-2732
7-10 sept.	Vancouver	«Softworld '97» - Partenariats mondiaux avec Hong Kong et l'Inde Organisation : Softworld '97, 1-800-667-5535 / (604) 683-3818 (www.softworld.com)
13-16 sept.	Ottawa	Conférence du Women Leaders' Network : «L'impact économique des femmes au sein de l'APEC» Organisation : Agence canadienne de développement international télécopieur : (819) 994-0253
17-18 sept.	Ottawa	Forum APEC de gens d'affaires et exposition «La où les PME vont pour accéder aux marchés de l'APEC» Organisation : Industrie Canada, télécopieur : (613) 954-5492
17-21 sept.	Toronto	«Asia Show '97: Partners for Prosperity» Organisation : North American Expositions Inc., (416) 499-9532 (www.asiashow.com)

Événements afférant à la jeunesse et aux études :

4-7 juin	Saint-Jean	Congrès 1997 de l'Association canadienne des études asiatiques Organisation : Le secrétariat de l'ACÉA, (514) 343-7716
août	à travers le Canada	Vision mondiale : Visite de l'Équipe Canada (jeunesse) en Asie du Sud-Est Organisation : Amy Giroux, (819) 827-2838
4-9 août	Vancouver	Colloque des hauts fonctionnaires en logistique de la région du Pacifique Organisation : Défense nationale, télécopieur : (613) 995-2305
7-10 août	Geneva Park	Conférence d'été 1997 du Couchiching Institute on Public Affairs : «Canada and the Asia Pacific Promise: Hope, Hype and Reality» Organisation : Couchiching Institute on Public Affairs, (416) 494-1440
28 sept. - 5 oct.	Winnipeg	«Cherchons l'Asie»* Conférence pour les jeunes de la région Asie-Pacifique Organisation : La Commission des étudiants (www.tgmag.ca) / La Fondation Asie Pacifique du Canada (www.apfnet.org) / Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

Pour obtenir de plus amples renseignements, consultez notre site Web :

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/~cyap-acap>

ou

composez le (613) 944-4000 (région de la capitale nationale)

ou le 1-800-267-8376.



